

**RESPON USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH TERHADAP
MINAT TRANSAKSI DI BPRS MITRA AGRO USAHA
BANDAR LAMPUNG**



SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)**

Oleh

ADE ANDIKA SAPUTRA
NPM. 1351020059

Jurusan : Perbankan Syariah

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN INTAN LAMPUNG
1439 H / 2018 M**

**RESPON USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH TERHADAP
MINAT TRANSAKSI DI BPRS MITRA AGRO USAHA
BANDAR LAMPUNG**



SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)**

Oleh

ADE ANDIKA SAPUTRA
NPM. 1351020059

Jurusan : Perbankan Syariah

Dosen Pembimbing : 1. Madnasir, SE.,M.Si
2. Okta Suprianingsih, M.E.Sy

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN INTAN LAMPUNG
1439 H / 2018 M**

ABSTRAK

Respon Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Terhadap Minat Transaksi Di
BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

Oleh

Ade Andika Saputra

Skripsi yang berjudul “Respon UMKM terhadap Minat Transaksi Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mitra Agro Usaha Bandar Lampung”, ini merupakan hasil penelitian kualitatif yang bertujuan menjawab pertanyaan tentang bagaimana minat transaksi UMKM di Pasar Tugu terhadap Perbankan Syariah khususnya BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

Data penelitian terhimpun dari wawancara secara langsung dengan UMKM di Pasar Tugu dan marketing yang menangani proses pembiayaan yang didukung dengan data dokumentatif serta literature pendukung yang relevan terhadap permasalahan yang penulis angkat. Selanjutnya, penelitian ini di analisis menggunakan metode analisis deskriptif analitis.

Hasil penelitian menunjukkan yang mengajukan pembiayaan rata-rata mempunyai jenis kelamin laki-laki yang berusia relatif produktif, nasabah bekerja sebagai pemilik UMKM yang mempunyai ekonomi menengah kebawah dibuktikan dengan lahan usaha yang masih menyewa bahkan masih ada yang belum memiliki tempat, untuk tempat tinggalnya tidak jauh dari lokasi usahanya dan bagi nasabah UMKM mempunyai minat bertransaksi dan respon yang tinggi terhadap BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung karena hasil dari usahanya tersebut memberikan banyak manfaat serta perkembangan yang baik bagi usahanya, namun UMKM yang belum mengetahui Perbankan Syariah yang dalam hal ini adalah BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung mempunyai minat yang biasa saja dan respon yang di miliki oleh UMKM di Pasar Tugu masih minim terhadap Perbankan Syariah maupun produk-produk pembiayaan yang ada lainnya.

Dalam memberikan pembiayaan hendaknya pihak bank lebih meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat lainnya agar UMKM lebih mengenal dan menggunakan produk Perbankan Syariah dan yang lainnya yang ada di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung. Hal ini dilakukan agar kepentingan dan kebutuhan nasabah dapat terfasilitasi secara maksimal.



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jalan Let.Kol H. Endro Suratmin Sukarame I- Bandar Lampung Telp.(0721) 702360

PERSETUJUAN

Judulskripsi : **Respon Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Terhadap
Minat Transaksi Di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar
Lampung**

Nama : **Ade Andika Saputa**

NPM : **1351020059**

Jurusan : **Perbankan Syariah**

Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**

MENYETUJUI

Untuk dimunaqasyahkan dan dipertahankan dalam siding munaqasyah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Univesitas Islam Negeri
Raden Intan Lampung.

Bandar Lampung, 10 Juli 2018

Pembimbing I

Pembimbing II

Madnasir, S.E., M.Si
NIP. 197504242002121001

Okta Suprianingsih, M.E.Sy
NIP:

Mengetahui
Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Ahmad Habibi, S.E., M.E
NIP. 197905142003121003



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jalan Letkol H. Endro Suratmin Sukarame I- Bandar Lampung Telp. (0721) 702360

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **“RESPON USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH TERHADAP MINAT TRANSAKSI DI BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH MITRA AGRO USAHA BANDAR LAMPUNG”**, disusun oleh Nama: **Ade Andika Saputra**, NPM : **1351020059**, Jurusan: **Perbankan Syariah**, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari **Senin**, Tanggal **14 Mei 2018**.

TEAM DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang : Ahmad Habibi, S.E., M.E

(.....)

Sekretaris : Ahmad Hazas Syarif, S.E.I., M.E.I.

(.....)

Penguji 1 : Hanif, S.E., M.M.

(.....)

Penguji 2 : Okta Supriyaningsih, M.E., Sy.

(.....)

**Dekan
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam**



Dr. Moh Bahrudin, M.Ag.
NIP.195808241989031003

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ

تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.¹ (Qs An-Nisa:29)

¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung : Sinar Baru Algesindo, 2010)

PERSEMBAHAN

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas berkat rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sebagai bukti dan hormat serta kasih sayang saya persembahkan karya tulis yang sederhana ini untuk:

1. Kedua Orang Tua saya Ayahanda Suhirman dan Ibunda Linarti tercinta yang telah menjadi motivator terbesar dalam hidup. Do'atulus dan terimakasih selalu ku persembahkan atas jasa, pengorbanan, mendidik dan membesarkan ku dengan penuh sayang serta senantiasa mendo'akan sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan di UIN Raden Intan Lampung.
2. Adikku, Edo Furbaya Saputra yang sangat saya sayangi, yang telah memberikan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
3. Noni Amellia yang telah menemani dan memberikan semangat dalam pembuatan skripsi ini terimakasih untuk semuanya dan semoga diberikan kelancaran dalam menyelesaikan pendidikannya.
4. Sahabat-sahabat yang saya sayangi Intan Marlia, Panca Agustiawan, Hendri, Wahyu, Sangga, Irfan, Ahmad Syahbudin, Febby, Asep Saifudin, yang selam ini telah memberikan dukungan semangat dan motivasi.
5. Rekan-rekan seangkatan (Perbankan Syariah 2013) dan saudara-saudaraku Perbankan Syariah kelas B yang tidak akan aku lupakan, terimakasih untuk semuanya dan terimakasih atas kebersamaan kita selama ini.
6. Almamater tercintaku UIN Raden Intan Lampung.

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan pada tanggal 05 Mei 1995 di Lampung. Putra Pertama dari dua bersaudara dari pasangan Suhirman dan Linarti. Berikut riwayat pendidikan penulis :

1. Pendidikan dimulai dari pendidikan dasar pada Sekolah Dasar Negeri 2 Baturaja Kecamatan Pesisir Utara Kabupaten Pesisir Barat, Lampung, selesai pada tahun 2007.
2. Melanjutkan pendidikan menengah pertama SMP Negeri 2 Kecamatan Pesisir Tengah Kabupaten Pesisir Barat, Lampung, selesai pada tahun 2010.
3. Melanjutkan pendidikan menengah atas pada SMK Negeri 1 Kecamatan Pesisir Tengah Kabupaten Pesisir Barat, Lampung selesai pada tahun 2013.
4. Dan pada tahun yang sama melanjutkan pendidikan kejenjang pendidikan tinggi, pada Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung, mengambil Program Studi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur ku persembahkan kehadiran Allah SWT. yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Respon Usaha Mikro Kecil dan Menengah Terhadap Minat Transaksi Di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung”.

Skripsi ini di buat untuk memenuhi dan melengkapi salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program pendidikan Stara Satu (S-1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden inten Bandar Lampung dalam Program Studi Perbankan Syariah .

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, penulis banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak, serta tidak mengurangi banyak terimakasih atas bantuan semua pihak, hanya secara khusus penulis mengucapkan banyak terimakasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Dr. Moh Bahrudin, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Inten Bandar Lampung.
2. Madnasir, SE., M.Si., dan Okta Suprianingsih, M.E.Sy. selaku pembimbing yang telah memberi bimbingan, nasehat dan pengarahannya demi selesainya skripsi ini.
3. Ahmad Habibi, S.E., M.E selaku ketua jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Inten Bandar Lampung.

4. Bapak dan Ibu dosen, para staf karyawan Fakultas Ekonomi Islam UIN Raden Inten Bandar Lampung yang dengan penuh pengabdian telah memberikan Ilmu pengetahuan pada penulis selama di bangkukuliah.
5. Almamater tercinta

Bandar Lampung, Februari, 2018.

Penulis

Ade Andika Saputra



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN.....	v
MOTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv

BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	2
C. Latar Belakang Masalah	3
D. Batasan Masalah	11
E. Rumusan Masalah	11
F. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	12
G. Kerangka Pemikiran	12
H. Metodologi Penelitian	14
I. Penelitian Terdahulu	19

BAB II LANDASAN TEORI

A. Respon Dan Minat Konsumen	22
1. Pengertian Respon	22
2. Konsumen Minat konsumen.....	25
B. Usaha mikro kecil dan menengah	27
1. Beberapa Defenisi dan Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah	27
2. Asas-asas Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).....	31
3. Prinsip dan Tujuan Pemberdayaan UMKM	33
4. Aspek Pendanaan dan Pembiayaan UMKM	34
5. Aspek sarana dan prasarana serta informasi UMKM.....	36
C. Perbankan syariah	37
1. Pengertian Bank Syariah	37
2. Konsep Dasar Bank Syariah.....	40
3. Konsep Operasional Bank Syariah.....	40
4. Strategi Promosi Bank Syariah	41
5. Tujuan Perbankan Syariah.....	44
6. Jenis Perbankan Syariah	46
7. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)	49

BAB III PENYAJIAN DATA PENELITIAN

A. Gambaran Umum BPRS Mitra Agro Usaha	50
1. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.....	50
2. Dasar Hukum Berdirinya PT. BPRS Mitra Agro Usaha	51
3. Visi, Misi dan Moto PT. BPRS Mitra Agro Usaha	52
4. Struktur Pemilik dan Pengurus PT. BPRS Mitra Agro Usaha	52
5. Usaha dan Strategi BPRS Mitra Agro Usaha Kota Bandar Lampung.....	57
6. Prinsip Utama Operasonal PT. BPRS Mitra Agro Usaha	58
7. Produk-Produk PT. BPRS Mitra Agro Usaha	58
8. Kompetensi Sumber Daya Insani di BPRS Mitra Agro Usaha	61
9. Mekanisme Pembiayaan di BPRS MAU.....	62
B. Karakteristik Responden	65
C. Karakteristik Jawaban Responden.....	69

BAB IV ANALISIS DATA

A. Karakteristik nasabah umkm.....	76
B. Analisis respon umkm terhadap minat bertransaksi di Bprs Mitra Agro usaha	80
C. Upaya yang sudah dilakukan bank untuk meningkatkan respon umkm terhadap Bprs Mitra Agro Usaha	82

BAB V PENUTUP

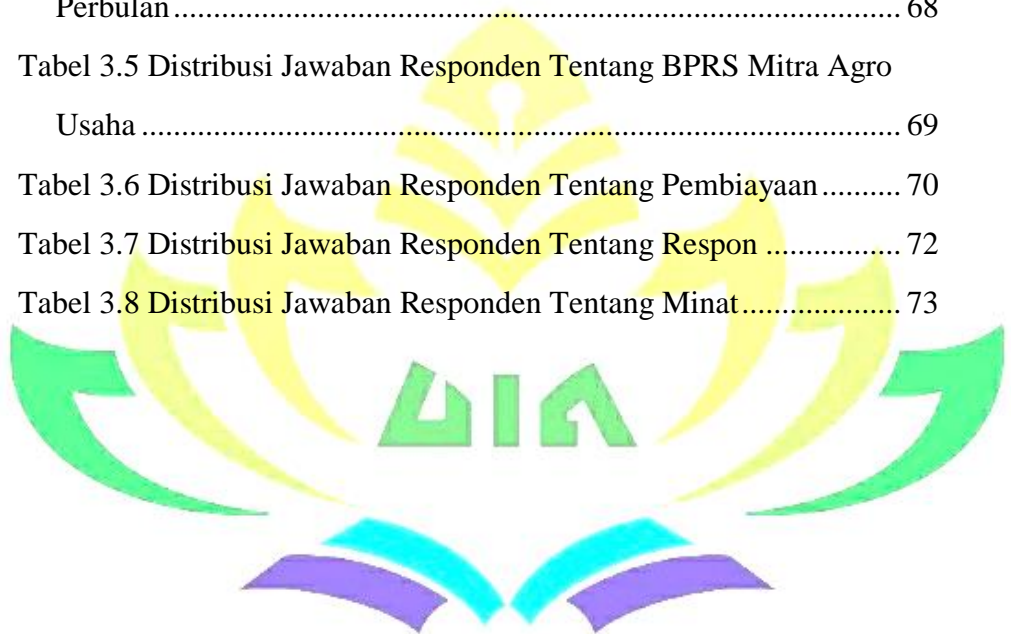
A. Saran.....	85
B. Kesimpulan.....	86

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Usia	65
Tabel 3.2 Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	66
Tabel 3.3 Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	67
Tabel 3.4 Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Penghasilan Perbulan	68
Tabel 3.5 Distribusi Jawaban Responden Tentang BPRS Mitra Agro Usaha	69
Tabel 3.6 Distribusi Jawaban Responden Tentang Pembiayaan	70
Tabel 3.7 Distribusi Jawaban Responden Tentang Respon	72
Tabel 3.8 Distribusi Jawaban Responden Tentang Minat	73



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Model Kerangka Berpikir	13
Gambar 3.1 Mekanisme Pembiayaan di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	62



DAFTAR LAMPIRAN

1. Foto Dokumentasi Saat Menyebarkan Kuesioner.
2. Daftar Pertanyaan Pada Staf Marketing BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.
3. Kuesioner Yang Di Ajukan Kepada Nasabah UMKM Bank Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.
4. Daftar Nama Nasabah UMKM Yang Dijadikan Sampel.
5. Surat Izin Riset Dari BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.
6. Blangko Konsultasi Pembimbing.



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Agar tidak terdapat kesalahan pemahaman terhadap judul skripsi ini, maka perlu untuk memberikan pengertian serta penjelasan terhadap judul “Respon Usaha Mikro Kecil Dan Menengah terhadap Minat Transaksi Di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung” Sebagai berikut:

1. Respons merupakan bagian dari proses perilaku konsumen yang dipengaruhi oleh faktor-faktor *internal* dan *eksternal* yang mendorong perilaku konsumen pada kecenderungan melakukan tindakan-tindakan tertentu. Hal ini dalam proses transaksi modal pembiayaan dalam usaha. Kata respons diambil dari bahasa belanda yang kemudian di serap dalam bahasa indonesia dengan kata *respons*, yang artinya tanggapan, reaksi dan jawaban.²
2. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perseorangan atau badan usaha perseorangan yang memiliki nilai aset paling banyak Rp. 50 juta atau dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp. 300 juta.³ Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau bukan cabang

² Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, 2002.

³ Leonardus Saiman, *Kewirausahaan*. (Jakarta : Salemba Empat, 2009).

perusahaan yang memiliki nilai aset lebih dari Rp.50 juta sampai paling banyak Rp. 500 juta atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300 juta hingga maksimum Rp. 2,5 milyar. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp. 500 juta hingga paling banyak Rp. 10 milyar atau memiliki hasil penjualan tahunan di atas Rp. 2,5 milyar sampai Rp. 50 milyar.⁴

3. Perbankan Syariah merupakan institusi keuangan yang menjalankan usaha dengan tujuan menerapkan prinsip ekonomi dan keuangan Islam pada area perbankan. Prinsip Islam didalam bank syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan Islam.⁵

B. Alasan Memilih Judul

Adapun yang menjadi alasan penulis memilih judul ini yaitu sebagai berikut:

1. Alasan Objektif

Melihat dari keadaan yang sering terjadi di sebuah perusahaan yang ada saat ini. Dimana banyak sekali perusahaan-perusahaan baik Konvensional maupun Syariah yang memberikan pelayanannya kepada masyarakat, disini mereka bersaing guna menarik dan mempertahankan nasabah agar tetap menabung atau menginvestasikan uang mereka di bank tersebut. Untuk itu

⁴ L Anggraeni, Herdiana P, Salahuddin EA, Ranti W, Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha : Kasus BMT Tadbiriul Ummah, Kabupaten Bogor(*Jurnal al-muzara'ah*, Vol. 1 No. 1, 2013)

⁵ Veithal R dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking* (Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2010), hlm. 31.

perlu diteliti mengenai pengaruh respon UMKM terhadap Minat Transaksi BPRS Mitra Agro Usaha di Bandar Lampung.

2. Alasan Subjektif

Penelitian ini sesuai dan berkaitan dengan program studi yang penulis ambil, yaitu Perbankan Syariah. Penelitian ini didukung dengan literatur yang memadai baik itu yang tersedia di perpustakaan ataupun sumber lainnya seperti jurnal, artikel, dan data yang dibutuhkan dalam penelitian.

C. Latar Belakang Masalah

Perbankan merupakan lembaga keuangan yang sangat penting bagi perekonomian negara. Untuk itu, maka Indonesia juga merasa perlu mengeluarkan kebijakan mendirikan bank pusat Negara Indonesia yakni Bank Indonesia (BI). Oleh sebab itu, maka dapat dikatakan perbankan sangat menentukan perkembangan perekonomian di suatu negara untuk kedepannya. Jika kondisi perbankan stabil maka perekonomian suatu negara juga akan stabil. Namun, jika kondisi perbankan mengalami kelabilan maka perekonomian suatu negara juga akan labil. Hal ini merupakan bukti pentingnya perbankan sebagai pengelola kebijakan moneter di suatu negara termasuk Indonesia.

Di Dalam dunia perbankan sendiri terdapat dua bentuk yaitu bank konvensional dan syariah. Bank konvensional dalam kegiatannya menggunakan sistem bunga yang terinspirasi dari sistem ekonomi kapitalis dengan jalan menarik keuntungan usahanya terutama dari bunga kredit yang dimanfaatkan melalui dana simpanan masyarakat yang kemudian dipinjam

kembali masyarakat dengan tambahan berupa bunga sedangkan prinsip syariah berdasarkan hukum Islam dan tidak mengenal bunga tetapi bagi hasil.⁶ Hal ini membuat sebagian masyarakat ada yang tidak setuju dengan kegiatan yang dilakukan bank konvensional tersebut, sehingga lebih condong untuk menggunakan prinsip syaria'ah.

Dalam hal ini Allah mengingatkan dalam firmanNya:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya:

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu". (QS.An-Nisa:29).⁷

Ayat ini menerangkan hukum transaksi secara umum, lebih khusus pada transaksi perdagangan, bisnis jual beli. Sebelumnya telah diterangkan transaksi muamalah yang berhubungan dengan harta, seperti harta anak yatim, mahar, dan sebagainya. Dalam ayat ini Allah SWT mengharamkan orang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan, (dan segala bentuk transaksi lainnya) harta orang lain dengan jalan yang batil, yaitu yang tidak

⁶ Tiar Ramon. *Perbankan Syariah Indonesia Indonesia ditinjau dari Filsafat Islam* (<http://tiarramon.wordpress.com/2013/05/14/perbankan-syariah-indonesia-ditinjau-dari-filsafat-hukum-islam-oleh-tiar-ramon>).

⁷ Departemen Agama Republik Indonesia, *al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung : Sinar Baru Algesindo, 2010), hlm. 65.

dibenarkan oleh syari'at. Kita boleh melakukan transaksi terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan dengan asas saling ridha, saling ikhlas. Dalam ayat ini memberikan indikasi bahwa larangan keras kepada kita untuk mengkonsumsi makanan yang sumbernya bukan dari jalan yang diridhai Allah SWT atau cara memperolehnya sebagaimana disyari'atkan Islam. Dan dalam ayat ini Allah SWT juga melarang untuk bunuh diri, baik membunuh diri sendiri maupun saling membunuh. Dan Allah SWT menerangkan semua ini, sebagai wujud dari Kasih Sayang-Nya, karena Allah itu Maha Kasih Sayang kepada kita.⁸

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia telah menjadi tolak ukur keberhasilan ekonomi syariah. Bank muamalat sebagai bank syariah pertama dan menjadi pioneer bagi bank syariah lain telah lebih dahulu menerapkan sistem ini ditengah menjamurnya bank-bank konvensional. Krisis moneter yang terjadi pada tahun 1998 telah menenggelamkan bank-bank konvensional dan banyak yang dilikuidasi karena kegagalan sistem bunganya. Sementara perbankan yang menerapkan sistem syariah dapat tetap eksis dan mampu bertahan.⁹

Bank berbasis syariah saat ini berkembang dengan begitu pesatnya sehingga mendorong BI sebagai regulator perbankan untuk mengeluarkan undang-undang nomor 21/2008 tentang perbankan syariah sebagai regulasi perbankan syariah di Indonesia. Undang-undang ini mengatur bahwa syariah adalah aturan berdasarkan hukum Islam, sedangkan hukum Islam tersebut

⁸Syamsul Hilal, *Tafsir Ayat Ekonomi*. hlm. 65

⁹Lidia Mulia Setiawan. *Perkembangan perbankan syariah diIndonesia* (<http://lydiasetiawan.wordpress.com/2013/11/26/perkembangan-perbankan-syariah-di-indonesia/>)

bersumber dari Al-quran dan hadis yang kemudian disatukan dalam bentuk *Fiqh Muamalah*.

Industri perbankan syariah tentu tidak lepas dari pembiayaan dalam menopang ekonomi nasional terutama pada peningkatan pembiayaan di sektor UMKM yang saat ini belum diikuti pemahaman serta pengetahuan para pelaku UMKM terhadap sistem operasional perbankan syariah, mekanisme dan cara mengakses skim-skim pembiayaan untuk UMKM pada perbankan syariah. Hal ini dapat mempengaruhi tingkat aksesibilitas UMKM dalam memperoleh pembiayaan untuk menjalankan kegiatan usahanya dari perbankan syariah yang saat ini sedang tumbuh pesat. Perkembangan jumlah perbankan di Indonesia dari tahun 2013 hingga 2017 terus mengalami peningkatan. Peluang pengembangan perbankan syariah semakin besar pasca penetapan API (Arsitektur Perbankan Indonesia) dengan besarnya peningkatan jumlah perbankan syariah. Bank Indonesia (2017) mencatat Unit Usaha Syariah mengalami peningkatan, dari 1.787 bank pada tahun 2014, 2009 bank pada tahun 2015, 2.567 bank pada tahun 2016 dan menurun pada 2017 menjadi 2.506. Peningkatan dan penurunan ini dikarenakan terjadinya krisis moneter yang menyebabkan inflasi meningkat. Untuk BPRS berjumlah 163 bank pada tahun 2013 sampai 2015, dan meningkat menjadi 166 pada tahun 2016, pada Tahun 2017 meningkat lagi menjadi 167.¹⁰

¹⁰ Badan Pusat Statistik. <http://www.bi.go.id/id/statistik/perbankan/syariah/Default.aspx>

Seperti dijelaskan pada tabel dibawah ini :

Tabel 1.1

Jaringan Kantor Perbankan Syariah (Islamic Banking Network)

	Jenis Usaha/Bank	Tahun				
No.		2013	2014	2015	2016	2017
1	Unit Usaha Syariah					
	- Jumlah Bank	-	1.787	2.009	2.567	2506
2	Bank Pembiayaan Rakyat Syariah					
	- Jumlah Bank	163	163	163	166	167
	Total Bank	163	1.950	2.172	2.733	2.673

Sumber: Badan Pusat Statistik¹¹

Bank syariah yang tumbuh dengan pesat, ternyata tidak diikuti pemahaman serta pengetahuan para pelaku UMKM terhadap sistem operasional syariah. Hal ini, di tengarai karena lokasi para para pelaku UMKM yang berada di daerah perkotaan sehingga tidak jarang malah termakan iklan promosi perbankan yg bersifat konvensional. Padahal, daerah perkotaan memiliki peran yang sangat penting dalam kehidupan perekonomian di Indonesia dan dipastikan bisa semakin menghidupkan perbankan syariah. Kegiatan-kegiatan mereka umumnya berupa usaha

¹¹ *Ibid*, Badan Pusat Statistik.

produksi pertanian kecil pangan, sebagian kecil kegiatan pengolahan hasil pertanian, penjualan, kegiatan industri kecil atau rumah tangga, serta kerajinan. Semua kegiatan ini melibatkan kegiatan pembiayaan untuk produksi disamping juga terdapat banyak kegiatan pembiayaan untuk tujuan konsumsi. Menanggapi fenomena di atas maka bank syariah harus dapat memahami perilaku konsumen memberikan wawasan dan pengetahuan tentang apa yang menjadi kebutuhan dasar konsumen, mengapa mereka membeli, dimana konsumen suka berbelanja, siapa yang berperan dalam pembelian, dan faktor apa saja yang mempengaruhi konsumen untuk membeli suatu barang atau jasa. Perilaku konsumen memiliki kepentingan khusus bagi orang karena berbagai alasan, berhasrat mempengaruhi atau mengubah perilaku itu, termasuk mereka yang kepentingan utamanya adalah pemasaran, pendidikan, perlindungan konsumen, serta kebijakan umum.¹²

Pada dasarnya perilaku konsumen dipengaruhi oleh dua faktor yakni faktor *internal* dan faktor *eksternal*. Dengan pengertian bahwa faktor *internal* adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan keadaan pribadi konsumen seperti motivasi, persepsi, pengetahuan, kepercayaan dan sikap, usia dan tingkat kehidupan, keadaan ekonomi, gaya hidup dan lain sebagainya. Sedangkan, faktor *eksternal* adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan keadaan diluar konsumen tersebut seperti budaya, sub-budaya, kelas sosial, keluarga, kelompok acuan dan lain sebagainya.¹³

¹² Hotman Panjaitan, *Analisis Respon Konsumen Melalui Sistem Teknologi Informasi, Kualitas layanan dan Citra Perguruan Tinggi di Jawa Timur*. (Surabaya: PTRevkaPetraMedia.2012), hlm. 2.

¹³ Sukarno Wibowo, Dedi Supriadi, *Ekonomi Mikro Islam*. (Bandung: PUSTAKA SETIA, 2013)

Semua faktor tersebut di atas berpengaruh terhadap keputusan konsumen, disamping itu “Engel et al. Yang dikutip Hotman menjelaskan bahwa keputusan konsumen selain karena dipengaruhi faktor internal dan eksternal juga dipengaruhi keunggulan atau kualitas atribut produk dan jasa pelayanan”. Keputusan konsumen bagi lembaga keuangan adalah calon nasabah untuk memilih lembaga keuangan yang memberikan pelayanan terbaik bagi usaha mereka.¹⁴

Ada beberapa alasan yang menguatkan agar sektor UMKM diberdayakan melalui bank syariah, diantaranya, Pertama sistem syariah lebih sesuai dengan karakter UMKM di Indonesia, sehingga lebih memungkinkan untuk diterapkan, dibandingkan dengan sistem bunga. Kedua, Pada sistem syariah skema pembiayaan *bai' as-salam* misalnya, dimana UMKM mendapatkan modal untuk berproduksi sesuai biaya aktual yang dibutuhkan dan mendapat keuntungan dengan presentasi tertentu. Kewajiban UMKM berdasarkan skema tersebut adalah memperlihatkan bentuk usaha dan menyerahkan hasil produksi dengan kriteria yang telah disepakati kepada pemberi modal. Berbeda dengan sistem konvensional, dimana yang menjadi titik tekannya adalah pengembalian pinjaman plus bunga. Ketiga, bank syariah lebih menitik beratkan pada investasi *riil*, dan sektor UMKM merupakan bagian dari sektor *riil*. Sehingga mampu menjawab *problematisa* aksesibilitas pembiayaan bagi pemilik UMKM. Hal ini dapat menjadi jembatan untuk mengintegrasikan pasar keuangan syariah dengan sektor UMKM. Bank

¹⁴ *Ibid*, Hotman Panjaitan. hlm. 2

syariah dapat menjadi substitusi kebijakan subsidi pemerintah untuk sektor UMKM. Pembiayaan syariah disini untuk UMKM yang membutuhkan modal sebagai sarana dalam proses usaha, dapat mengajukan pembiayaan syariah berdasarkan akad jual beli (*murabahah*). UMKM dalam tahap pendirian yang membutuhkan modal kerja dan UMKM yang membutuhkan tambahan modal untuk kepentingan ekspansi usaha, dapat mengajukan pembiayaan syariah berdasarkan akad bagi hasil berupa pembiayaan bagi hasil (*mudharabah*) atau pembiayaan dengan kemitraan (*musyarakah*).¹⁵

BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung yang bertempat di Pasar Tugu adalah Bank yang merupakan satu-satunya. Letaknya sangat strategis karena dekat dengan Pasar Tugu. Akan tetapi, pelaku UMKM yang menjadi nasabah hanya sedikit. Pelaku UMKM kebanyakan menjadi nasabah dilembaga keuangan lainnya yang ada disekitar Pasar Tugu pula. Penelitian ini dilakukan di Tanjung Karang Timur, Bandar Lampung, dekat sekali dengan pusat Pasar Tugu. Pemilihan tempat tersebut dilakukan secara sengaja berdasarkan pertimbangan bahwa lokasi tersebut merupakan sentra Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Jumlah penduduk menurut lapangan kerja, keberadaan Lembaga Keuangan Syariah serta pertimbangan peneliti.

Para pelaku UMKM dalam mengajukan pembiayaan cukup mempengaruhi timbulnya tuntutan akan pemenuhan pembiayaan yang mereka minati dan akan membantu usaha mereka nantinya. Lembaga keuangan yang sangat membantu akan usaha miliknya. Hal ini akan menjadi daya tarik

¹⁵ Ismail. *Perbankan Syariah* (Jakarta:KENCANA Perenada Media Group, 2011), hlm. 146.

bagi lembaga keuangan untuk mengembangkan usahanya yaitu perbankan syariah. Keadaan yang demikian juga terjadi di masyarakat pasar tugu dan sekitarnya, sehingga menimbulkan meningkatnya permintaan terhadap perbankan syariah yang menyediakan pembiayaan di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung. Untuk permasalahan yang akan dibahas dalam skripsi ini lebih difokuskan kepada analisis tentang respons UMKM yang dilihat dari pembiayaan yang mereka ajukan kepada perbankan syariah. Jadi disini akan dianalisis bagaimana respons UMKM terhadap keberadaan bank syariah untuk membiayai usahanya. Maka dengan ini penulis tertarik untuk mengkaji judul “Respon Usaha Mikro Kecil Dan Menengah terhadap Minat Transaksi Di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung”

D. Batasan Masalah

Dari deskripsi yang ada di dalam latar belakang diatas, maka penulis membatasi masalah yang akan muncul terkait Respon UMKM Terhadap Perbankan Syariah Di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung. Penelitian ini difokuskan pada respon dan minat para pelaku UMKM terhadap BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, identifikasi dan batasan masalah, maka rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah, Bagaimana respon nasabah UMKM terhadap minat bertransaksi di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung ?

F. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana perilaku, respon dan minat nasabah pelaku UMKM terhadap keberadaan BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

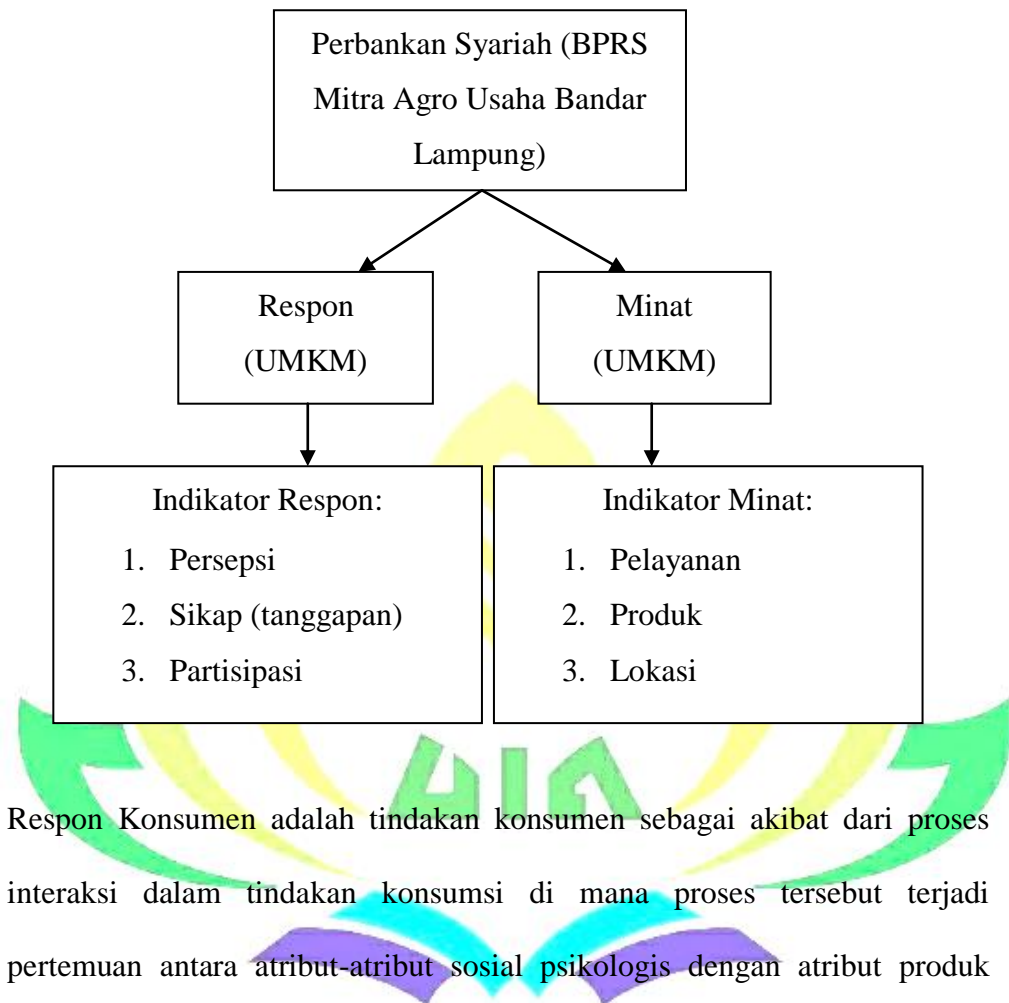
Adapun manfaat skripsi ini diantaranya:

1. Manfaat teoretis, sebagai salah satu literatur kajian ilmiah dalam bidang ekonomi khususnya untuk mengetahui secara mendalam tentang Perbankan Syariah yang berguna bagi mahasiswa dan para pelaku Perbankan Syariah.
2. Manfaat praktis
 - a. Bagi penulis, sebagai informasi untuk menambah pengetahuan tentang perbankan syariah, serta dapat menambah wawasan pengetahuan tentang manajemen Perbankan Syariah di BPRS Mitra Agro Usaha Pasar Tugu, Tanjung Karang Timur, Bandar Lampung.
 - b. Bagi akademisi, sebagai tambahan referensi tentang pentingnya respon UMKM terhadap perbankan syariah.
 - c. Bagi BPRS, sebagai masukan bagi BPRS di Pasar Tugu, Tanjung Karang Timur, Bandar Lampung agar lebih meningkatkan strategi dalam menyampaikan tentang posisi perbankan syariah.

G. Kerangka Pemikiran

Berikut ini adalah kerangka berfikir yang penulis gambarkan, untuk mempermudah dalam memahami arah tujuan penelitian ini. Adapun kerangka pemikiran pada gambar 1.2 adalah sebagai berikut:

Gambar 1.2 : Model Kerangka Pemikiran



1. Respon Konsumen adalah tindakan konsumen sebagai akibat dari proses interaksi dalam tindakan konsumsi di mana proses tersebut terjadi pertemuan antara atribut-atribut sosial psikologis dengan atribut produk yang menghasilkan perasaan atau tindakan tertentu.¹⁶
2. Minat Konsumen adalah kecenderungan yang agak menetap untuk merasa tertarik pada bidang-bidang tertentu dan merasa senang berkecimpung dalam bidang tersebut.¹⁷
3. Bank syariah merupakan institusi keuangan yang menjalankan usaha dengan tujuan menerapkan prinsip ekonomi dan keuangan Islam pada area perbankan. Prinsip Islam didalam bank syariah adalah aturan perjanjian

¹⁶ *Op. Cit*, Hotman Panjaitan, hlm. 18.

¹⁷ Winkel, *Psikologi Pendidikan dan Evaluasi Belajar* (Yogyakarta: Media Abadi, 2004), hlm. 38.

berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan Islam.¹⁸

H. Metodologi Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan masalah diatas yang lebih menekankan pada analisis yang ada maka pendekatan yang tepat untuk digunakan adalah pendekatan kualitatif yaitu memusatkan perhatiannya pada prinsip-prinsip umum yang mendasari perwujudan satuan-satuan gejala yang ada dalam kehidupan manusia.

1. Data yang dikumpulkan

Agar penulis dapat menyelesaikan pembuatan skripsi ini dan mempertanggung jawabkan secara relevan, maka penulis membutuhkan data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah respon dan minat nasabah UMKM terhadap perbankan syariah dalam hal ini ditujukan pada BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

2. Sumber Data

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah darimana data dapat diperoleh.

a. Sumber primer

Sumber primer adalah subjek penelitian yang dijadikan sebagai sumber informasi penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau pengam bilan data secara langsung atau yang dikenal dengan istilah

¹⁸ *Op.Cit.* Veithal R dan Arviyan Arifin, hlm. 31.

interview (wawancara). Penentuan subjek penelitian menggunakan teknik snowball sampling. Snowball sampling adalah teknik pengambilan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian membesar.¹⁹ Dalam hal ini subjek penelitian yang dimaksud adalah para nasabah UMKM di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

b. Sumber sekunder

Sumber sekunder diperoleh dengan cara mempelajari literatur yang relevan dengan topik penelitian. Pengambilan data sekunder diperoleh juga dari literatur-literatur, hasil penelitian terdahulu, jurnal, artikel, situs badan pusat statistik, dan instansi-instansi terkait yang dapat mendukung penelitian.

3. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi adalah jumlah keseluruhan dari objek dan subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.²⁰ Dalam hal ini populasi dalam penelitian ini adalah nasabah pelaku UMKM yang ada di BPRS MAU Bandar Lampung. Dipilihnya BPRS ini karena dekat dengan Pasar Tugu yang merupakan Sentra Pelaku UMKM, Populasi pembiayaan di BPRS MAU sebanyak 1029 pembiayaan dari awal tahun 2014 sampai sekarang.

¹⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 123.

²⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung; ALFABETA), 2014, hlm. 225.

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua data yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili). Penentuan sampel dalam penelitian menurut Roscoe dalam buku *Research Methods For Business* (1982:253) memberikan saran-saran tentang ukuran sampel dalam penelitian salah satunya adalah ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah antara 30 sampai dengan 500.²¹ Dalam hal ini akan diambil sampel sebanyak 10% dari jumlah populasi 320 nasabah yaitu 32 orang nasabah UMKM yang ada di BPRS Mitra Agro Usaha. Metode sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Random Sampling, dimana sampel diambil secara acak.

4. Teknik Pengumpulan Data

- a. Observasi, Nasution (1988) menyatakan bahwa observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan, para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. melalui observasi peneliti belajar tentang perilaku dan makna dari perilaku tersebut. Dalam teknik observasi peneliti akan langsung

²¹ *Ibid*, Sugiyono. hlm. 90

meninjau langsung lapangan memantau situasi dan kondisi yang ada dilapangan.

- b. Wawancara, yaitu Tanya jawab dengan nasabah UMKM dan pemilik UMKM yang menjadi nasabah BPRS Mitra Agro Usaha di Pasar Tugu, Tanjung Karang Timur, Bandar Lampung. Tentang pentingnya bank syariah.
- c. Kuesioner, yaitu pengumpulan data yang menggunakan daftar pertanyaan. Kuesioner diberikan kepada pemilik UMKM disepertaran BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, kemudian diminta untuk mengisi kuesioner yang diberikan.
- d. Dokumentasi, yaitu teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan pada subyek penelitian, namun melalui dokumen. Penggalan data ini dengan cara menelaah dokumen-dokumen yang berhubungan dengan UMKM.

5. Teknik Pengolahan Data

Setelah data berhasil dihimpun dari lapangan atau penulisan, maka penulis menggunakan teknik pengolahan data dengan tahapan sebagai berikut:

- a. Editing, yaitu pemeriksaan kembali dari semua data yang diperoleh terutama dari segi kelengkapannya, kejelasan makna, keselarasan antara data yang ada dan relevansi dengan penelitian.²² Dalam hal ini penulis akan mengambil data yang akan dianalisis dengan rumusan masalah saja.

²² *Ibid*, Sugiyono. hlm. 243.

b. Organizing, yaitu menyusun kembali data yang telah didapat dalam penelitian yang diperlukan dalam kerangka paparan yang sudah direncanakan dengan rumusan masalah secara sistematis.²³ Penulis melakukan pengelompokan data yang dibutuhkan untuk dianalisis dan menyusun data tersebut dengan sistematis untuk memudahkan penulis dalam menganalisa data.

c. Penemuan Hasil, yaitu dengan menganalisis data yang telah diperoleh dari penelitian untuk memperoleh kesimpulan mengenai Kebenaran fakta yang ditemukan, yang akhirnya merupakan sebuah jawaban dari rumusan masalah.²⁴

6. Teknik Analisis Data

Data yang telah berhasil dikumpulkan selanjutnya akan dianalisis secara deskriptif kualitatif, yaitu analisis yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati dengan metode yang telah ditentukan. Tujuan dari metode ini adalah untuk membuat deskripsi atau gambaran mengenai objek penelitian secara sistematis, *factual* dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Kemudian data tersebut diolah dan dianalisis dengan pola pikir induktif yang berarti pola pikir yang berpijak pada fakta-fakta yang bersifat khusus kemudian diteliti, dianalisis dan disimpulkan sehingga pemecahan persoalan atau solusi tersebut dapat berlaku secara umum. Fakta-fakta yang

²³*Ibid*, Sugiyono. hlm. 245

²⁴*Ibid*, Sugiyono. hlm. 129.

dikumpulkan adalah respons masyarakat pemilik UMKM terhadap adanya lembaga keuangan perbankan syariah dan pengaruhnya tingkat kepentingan bank syariah tersebut untuk masyarakat pemilik UMKM di Pasar Tugu. Penulis mulai memberikan pemecahan persoalan yang bersifat umum, melalui penentuan rumusan masalah sementara dari observasi awal yang telah dilakukan. Dalam hal ini penelitian dilakukan di Tanjung Karang Timur dan Lembaga Keuangan Perbankan Syariah di Tanjung Karang Timur, Bandar Lampung, sehingga ditemukan pemahaman terhadap pemecahan persoalan dari rumusan masalah yang telah ditentukan.

I. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah deskripsi ringkas tentang kajian atau penelitian yang sudah pernah dilakukan di seputar masalah yang akan diteliti sehingga terlihat jelas bahwa kajian yang akan dilakukan ini tidak merupakan pengulangan atau duplikasi dari kajian atau penelitian yang telah ada. Seperti beberapa skripsi yang pernah peneliti kaji sebelum pembuatan skripsi di antaranya:

1. Ajen Mukarom (2009) yang berjudul “Analisis Persepsi Petani terhadap Lembaga Keuangan Syariah”. Pada penelitian ini menjelaskan bahwa sebagian besar petani membiayai usaha taninya menggunakan sumber pembiayaan dari modal sendiri, tetapi ada juga petani yang menggunakan sumber pembiayaan dari luar. Sumber pembiayaan dari luar diakses petani di antaranya diperoleh dari lembaga keuangan non formal dan lembaga keuangan formal, tetapi ada juga petani yang mengakses keduanya. Namun

dari semua petani responden subsektor tanaman pangan, perikanan dan peternakan tidak ada yang menggunakan Lembaga Keuangan Syariah sebagai sumber pembiayaan usaha taninya.

2. Nurul Istifadhoh (2014) yang berjudul “ Respon Petani Terhadap Perbankan Syariah (Studi Kasus Pembiayaan Isthisna pada Bank Syariah Mandiri, di Kecamatan Sumberrejo Kabupaten Bojonegoro). Pada penelitian ini menjelaskan bahwa Minat yang dimiliki oleh petani ketika mengetahui tentang adanya pembiayaan isthisna di BSM sangatlah tinggi. Minat tersebut di ukur dari adanya transaksi pembiayaan isthisna yang dilakukan oleh nasabah pembiayaan isthisna secara berulang-ulang. Mereka percaya, sebab apa yang dihasilkan dari usaha taninya selama ini sangat menguntungkan bagi nasabah.
3. Ghozali Maski (2010) yang berjudul “Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Komponen Dan Model Logistik Studi Pada Bank Syariah Di Malang”. Pada penelitian ini dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: (1) Dari hasil estimasi Logit dapat dikemukakan bahwa keputusan nasabah dalam memilih atau tidak memilih bank syariah dalam menabung dipengaruhi oleh variabel karakteristik bank syariah, variabel pelayanan dan kepercayaan pada bank, variabel pengetahuan dan variabel obyek fisik bank; (2) Berdasarkan koefisien regresi logistik, variabel pelayanan dan kepercayaan pada bank memiliki koefisien beta yang paling besar ($\hat{\alpha} = 4,489$), hal ini menunjukkan bahwa variabel pelayanan dan kepercayaan memiliki pengaruh yang dominan terhadap keputusan nasabah dalam

menabung.

Untuk permasalahan yang akan dibahas dalam skripsi ini berbeda dengan pembahasan yang ada pada skripsi sebelumnya, yaitu bahwa skripsi yang berjudul “Respon UMKM Terhadap Minat Transaksi Di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung” yang pembahasannya lebih difokuskan kepada analisis tentang respon UMKM terhadap minat bertransaksi di bank syariah yang dalam hal ini adalah BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. RESPON DAN MINAT KONSUMEN

1. Pengertian Respon Konsumen

Menurut Assael yang dikutip Hotman, mengatakan bahwa respon konsumen adalah tindakan konsumen sebagai akibat dari proses interaksi dalam tindakan konsumsi di mana proses tersebut terjadi pertemuan antara atribut-atribut sosial psikologis dengan atribut produk yang menghasilkan perasaan atau tindakan tertentu.²⁵ Respon konsumen merupakan bagian dari proses perilaku konsumen yang dipengaruhi oleh faktor-faktor internal dan eksternal yang mendorong perilaku konsumen pada kecenderungan melakukan tindakan-tindakan tertentu. Respon terhadap produk tentu saja hanyalah satu dari banyak jenis respon yang berbeda yang harus menjadi perhatian pasar. Respon yang diyakini oleh konsumen terhadap berbagai atribut produk memainkan peranan penting dalam menentukan niat terhadap produk.

Walaupun respon didefinisikan dalam bermacam cara, namun pada dasarnya respon hanyalah dasar keseluruhan evaluasi positif maupun negatif yang terjadi pada diri konsumen. Sifat yang penting dari respon adalah kepercayaan. Beberapa respon mungkin dipegang dengan keyakinan kuat,

²⁵ Hotman Panjaitan, *Analisis Respon Konsumen melalui Sistem teknologi Informasi, Kualitas Layanan, Citra perguruan Tinggi Swasta di Jawa Timur*. (Surabaya: PT. REVKA PETRA MEDIA, 2013). hlm.18.

sementara yang lain diyakini dengan tingkat kepercayaan yang rendah. Pemahaman atas kaitan antara tingkat kepercayaan dengan respon sangat penting karena dua alasan.²⁶ Pertama, kepercayaan dapat mempengaruhi kekuatan hubungan di antara respon dan perilaku. Kedua, kepercayaan dapat mempengaruhi kerentanan respon terhadap perubahan. Respon menjadi tahan (resistan) terhadap perubahan bila diyakini dengan kepercayaan yang sangat besar.

Sifat penting lain dari respon adalah respon bersifat dinamis. Kebanyakan respon akan berubah bersamaan dengan waktu. Sifat dinamis dari respon sebagian besar terjadi karena perubahan gaya hidup konsumen. Salah satu implikasinya adalah bahwa generalisasi perilaku konsumen biasanya terbatas untuk jangka waktu tertentu, produk, dan individu.²⁷

Memperkirakan respon yang akan datang dari seorang konsumen, khususnya perilaku pembelian adalah aspek yang sangat penting dalam peramalan dan perencanaan pemasaran. Terbentuknya tanggapan konsumen dipengaruhi secara langsung oleh sikap terhadap atribut-atribut yang melekat pada produk dan merk. Dalam konsepsi pembelian, peramalan perilaku pembelian konsumen merupakan suatu masalah pengukuran niat membeli yaitu tepat sebelum mereka melakukan pembelian.²⁸

Menurut Engel et, al, yang dikutip oleh Hotman mengatakan bahwa niat adalah dimensi kemungkinan subjektif meliputi suatu hubungan antar

²⁶ *Ibid.* hlm. 19.

²⁷ Sukarno Wibowo, Dedi Supriadi, *Ekonomi Mikro Islam*. (Bandung: PUSTAKA SETIA, 2013)

²⁸ Olson. *Perilaku konsumen dan strategi pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2000), hlm. 20.

dirinya sendiri dan beberapa tindakan. Dengan demikian niat yang dimiliki seseorang menunjukkan kemungkinan ditampilkannya perilaku tertentu oleh orang tersebut. Artinya niat yang tercermin dalam tanggapan konsumen merupakan perkiraan akan muncul atau tidaknya sebuah perilaku, sehingga tidak dapat dipungkiri dalam kegiatan pemasaran sehari-hari niat merupakan hal yang sangat penting untuk diketahui karena tidak jarang perilaku dari konsumen tidak selalu dapat diamati.²⁹ Seperti yang disampaikan oleh Assael yang dikutip oleh Hotman bahwa apabila pemasar mengalami kesulitan dalam mengamati perilaku konsumen maka pemasar dapat mempergunakan niat untuk berperilaku sebagai indikator untuk mengetahui bagaimana perilaku yang akan ditampilkan konsumen. Hasil pengukuran atas niat ini kemudian digunakan sebagai dasar untuk menyusun bauran pemasaran produk serta berbagai keputusan strategi pemasaran lainnya.³⁰

Menurut Allport yang dikutip Tatik mengatakan bahwa sikap adalah suatu predisposisi yang dipelajari untuk merespons terhadap suatu obyek dalam bentuk rasa suka atau tidak suka. Sikap terbentuk dari empat komponen, yaitu komponen kognitif, afektif, konatif dan tindakan.

Komponen Kognitif berkenaan dengan hal-hal yang diketahui individu atau pengalaman individu baik yang sifatnya langsung maupun tidak langsung dengan obyek sikap. Komponen Afektif berkenaan dengan perasaan dan emosi konsumen mengenai obyek sikap. Komponen konatif berkenaan dengan kecenderungan konsumen untuk melakukan suatu

²⁹ *Opcit*, Hotman Panjaitan, hlm. 21.

³⁰ *Ibid.*

tindakan berkenaan dengan obyek sikap.³¹ Komponen tindakan adalah kecenderungan tindak seseorang, baik positif maupun negatif terhadap obyek sikap. Dan dari komponen-komponen tersebut minat seseorang timbul karena adanya komponen konatif.

2. Minat konsumen

W. S Winkel mengatakan bahwa minat adalah kecenderungan yang agak menetap untuk merasa tertarik pada bidang-bidang tertentu dan merasa senang berkecimpung dalam bidang tersebut.³² Minat dapat diartikan pula sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi obyek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang.³³

Faktor-faktor yang mendasari minat yaitu faktor dorongan dari dalam, faktor dorongan yang bersifat sosial dan faktor yang berhubungan dengan emosional. Faktor dari dalam berupa kebutuhan yang berkaitan dengan jasmani dan rohani. Adanya minat dari diri seseorang juga dapat dipengaruhi oleh adanya motivasi sosial yaitu mendapatkan pengakuan dan penghargaan dari lingkungan masyarakat dimana seseorang berada sedangkan ukuran emosional menampakkan bahwa ukuran intensitas seseorang dalam memberikan perhatian kepada suatu obyek atau kegiatan tertentu.

³¹ Tatik Suryani, *Perilaku Konsumen Implikasi pada Strategi Pemasaran*, hlm. 162-163

³² Winkel, *Psikologi Pendidikan dan Evaluasi Belajar* (Jakarta: Gramedia), hlm. 38.

³³ Abd. Rohman Saleh, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam* (Jakarta: PT Prenada Media, 2004), hlm. 262.

Abu Ahmadi mendefinisikan bahwa minat merupakan sikap jiwa seseorang yang terarah pada suatu obyek tertentu kepada kognisi, konasi dan emosi dan didalam ketiga hubungan tersebut unsur emosi yang paling kuat.³⁴ Minat mengandung unsur-unsur yang terdiri dari kognisi (menenal), emosi (perasaan), dan konasi (kehendak). Unsur kognisi yaitu minat didahului oleh pengetahuan dan informasi mengenai obyek yang diinginkan. Unsur emosi merupakan dalam memperoleh pengetahuan dan informasi disertai dengan perasaan dan unsur konasi yang diciptakan dalam bentuk kemauan dan hasrat ketika melakukan suatu kegiatan.

Sedangkan menurut Tatik Minat dapat dilihat dari konsumen yang puas pada pembelian pertama, maka pada pembelian berikutnya dilakukan berulang-ulang pada satu merek.³⁵ Minat dapat diartikan sebagai kecenderungan yang sangat tinggi terhadap sesuatu, tertarik, semangat, perhatian dan keinginan. Oleh sebab itu minat merupakan aspek psikis yang dimiliki seseorang sehingga menimbulkan rasa senang atau tertarik terhadap sesuatu sehingga mampu mempengaruhi tindakan orang tersebut. Minat mempunyai hubungan yang sangat erat dengan dorongan dalam diri individu yang akan menimbulkan keinginan untuk ikut serta atau terlibat pada sesuatu yang diminatinya. Seseorang yang menginginkan suatu obyek maka akan cenderung merasa senang bila berkecimpung di dalam obyek tersebut sehingga cenderung akan memperhatikan perhatian terhadap obyek.

³⁴ Abu Ahmadi, *Psikologi Umum* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003), hlm. 151.

³⁵ *Op. Cit*, Tatik Suryani, hlm. 15.

Perhatian yang diberikan dalam mempelajari obyek tersebut dapat diwujudkan dengan rasa ingin tahu.

Menurut Johanes yang dikutip oleh Bimo Walgito menyatakan bahwa minat dapat digolongkan menjadi dua, yaitu:³⁶

- a. Minat intrinsik adalah minat yang timbul dari dalam diri seseorang tanpa dipengaruhi pengaruh dari luar. Dalam pendapat tersebut maka minat intrinsik muncul karena pengaruh sikap, persepsi, prestasi belajar, bakat, jenis kelamin dan termasuk juga harapan kerja.
- b. Minat ekstrinsik adalah minat yang muncul Karena pengaruh dari luar. Minat ekstrinsik ini muncul karena pengaruh latar belakang status social ekonomi orang tua, minat orang tua, informasi, lingkungan dan sebagainya.

B. USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH

5. Beberapa Defenisi dan Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM.³⁷ Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) ada beberapa kriteria yang dipergunakan untuk mendefinisikan pengertian dan kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

³⁶ Bimo Walgito, *Psikologi Sosial* (Yogyakarta: Andi, 2009), hlm. 35.

³⁷ Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Bogor:Ghalia Indonesia, 2009), hlm 16

Pengertian-pengertian UMKM tersebut adalah :

a. Usaha Mikro

Kriteria kelompok Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.

b. Usaha Kecil

Kriteria Usaha Kecil Adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

c. Usaha Menengah

Kriteria Usaha Menengah Adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Menurut Keputusan Menteri Keuangan No. 40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003 UMKM dapat diartikan sebagai berikut :

a. Usaha Mikro

Usaha mikro yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan WNI dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100.000.000 (seratus juta rupiah) per tahun. Usaha mikro dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp 50.000.000.

Ciri-ciri usaha mikro adalah sebagai berikut :

- 1) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- 4) Pengusaha atau SDM nya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat SD dan belum memiliki kewirausahaan yang memadai.
- 5) Umumnya belum mengenal perbankan tetapi lebih mengenal rentenir
- 6) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- 7) Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki kurang dari 4 orang

b. Usaha kecil

Menurut Undang-Undang No. 9 Tahun 1995, usaha kecil adalah usaha produktif yang berskala kecil dan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat

usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 1.000.000.000 pertahun serta dapat menerima kredit dari Bank diatas Rp. 50.000.000 sampai Rp 500.000.000 Juta.

Ciri-ciri Usaha Kecil antara lain :

- 1) SDM-nya sudah lebih maju, rata-rata pendidikannya SMA dan sudah ada pengalaman usahanya.
- 2) Pada umumnya sudah melakukan pembukuan/ manajemen keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, dan sudah membuat neraca usaha.
- 3) Pada umumnya sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP.
- 4) Sebagian besar sudah berhubungan dengan perbankan, namun belum dapat membuat perencanaan bisnis, studi kelayakan dan proposal kredit kepada Bank, sehingga masih sangat memerlukan jasa konsultasi/ pendampingan.
- 5) Tenaga kerja yang dipekerjakan antara 5-19 orang.

c. Usaha Menengah

Menurut Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1999, usaha menengah adalah Usaha bersifat produktif yang memenuhi kriteria kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak sebesar Rp 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Ciri-ciri usaha menengah yaitu :

1. Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.
2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan
3. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll.
4. Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll.
5. Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
6. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.³⁸

3. Asas-asas Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Berdasarkan Bab II, pasal 2 beserta penjelasannya pada Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, asas-asas UMKM diantaranya:

- a. Asas Kekeluargaan, yaitu asas yang melandasi upaya pemberdayaan UMKM sebagai bagian dari perekonomian nasional yang diselenggarakan berdasarkan atas demokrasi ekonomi dengan prinsip

³⁸ Dewi Anggraini, Syahrir Hakim Nasution, *Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bagi pengembangan UMKM Di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI)*(Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Vol. 1, No. 3, Februari 2013)

kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan, kemajuan, dan kesatuan ekonomi nasional untuk kesejahteraan seluruh rakyat Indonesia.

- b. Asas Demokrasi Ekonomi, yaitu pemberdayaan UMKM diselenggarakan berdasarkan kesatuan dari pembangunan perekonomian nasional untuk mewujudkan kemakmuran rakyat.
- c. Asas Kebersamaan, yaitu asas yang mendorong peran seluruh UMKM dan dunia usaha secara bersama-sama dalam kegiatannya untuk mewujudkan kesejahteraan rakyat.
- d. Asas Efisiensi Berkeadilan, yaitu asas yang mendasari pelaksanaan pemberdayaan UMKM dengan mengedepankan efisiensi berkeadilan dalam usaha untuk mewujudkan iklim usaha yang adil, kondusif dan berdaya saing.
- e. Asas berkelanjutan, yaitu asas yang secara terencana mengupayakan berjalannya proses pembangunan melalui pemberdayaan UMKM yang dilakukan secara berkesinambungan sehingga terbentuk perekonomian yang tangguh dan mandiri.
- f. Asas berwawasan lingkungan, yaitu asas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan tetap memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan hidup.
- g. Asas kemandirian, yaitu asas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan tetap menjaga dan mengedepankan potensi, kemampuan, dan kemandirian UMKM.

- h. Asas keseimbangan kemajuan, adalah asas pemberdayaan UMKM yang berupaya menjaga keseimbangan kemajuan ekonomi wilayah dalam kesatuan ekonomi nasional.
- i. Asas kesatuan ekonomi nasional, adalah asas pemberdayaan UMKM yang merupakan bagian dari pembangunan kesatuan ekonomi nasional.³⁹

4. Prinsip dan Tujuan Pemberdayaan UMKM

Berdasarkan Bab II Pasal 4 dan Pasal 5 UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM, prinsip dan tujuan pemberdayaan UMKM sebagai berikut:

a. Prinsip pemberdayaan UMKM:

- 1) Pertumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan UMKM untuk berkarya dengan prakarsa sendiri.
- 2) Mewujudkan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.
- 3) pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi UMKM.
- 4) Peningkatan daya saing UMKM.
- 5) Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian secara terpadu.

b. Tujuan pemberdayaan UMKM

- 1) Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang dan berkeadilan.

³⁹ Leonardus Saiman, *Kewirausahaan*, (Cetakan pertama, Salemba Empat, Jakarta, 2009),

- 2) menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.
- 3) Meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dan kemiskinan.

5. Aspek Pendanaan dan Pembiayaan UMKM

a. Aspek Pendanaan

Berdasarkan pasal 8 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, aspek pendanaan usaha sebagaimana dimaksud dalam pasal 7 ayat (1) huruf a ditujukan untuk:

- 1) Memperluas sumber pendanaan dan memfasilitasi UMKM untuk dapat mengakses kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank.
- 2) Memperbanyak lembaga pembiayaan dan memperluas jaringannya, sehingga dapat diakses oleh UMKM.
- 3) Memberikan kemudahan dalam memperoleh pendanaan secara cepat, tepat, murah, dan tidak diskriminatif dalam pelayanan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
- 4) Membantu para pelaku usaha dan usaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan dan jasa/produk keuangan lainnya yang disediakan oleh perbankan dan lembaga keuangan bukan bank, baik yang menggunakan sistem konvensional maupun sistem syariah dengan jaminan yang disediakan oleh pemerintah.

b. Pembiayaan UMKM

Sebagaimana pasal 21 UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM, aspek pembiayaan UMKM diatur:

- 1) Pemerintah dan Pemerintah Daerah menyediakan pembiayaan bagi usaha mikro dan kecil.
- 2) Badan usaha milik negara dapat menyediakan pembiayaan dari penyisihan bagian laba tahunan yang dialokasikan kepada usaha mikro dan kecil dalam bentuk pemberian pinjaman, hibah, dan pembiayaan lainnya.
- 3) Usaha besar nasional dan asing dapat menyediakan pembiayaan yang dialokasikan kepada usaha mikro dan kecil dalam bentuk pemberian pinjaman, penjaminan, hibah, dan pembiayaan lainnya.
- 4) Pemerintah, Pemerintah Daerah, dan dunia usaha dapat memberikan hibah, mengusahakan bantuan luar negeri dan mengusahakan sumber pembiayaan lain yang sah serta tidak mengikat untuk usaha mikro dan kecil.
- 5) Pemerintah dan Pemerintah Daerah dapat memberikan insentif dalam bentuk kemudahan persyaratan perizinan, keringanan tarif sarana dan prasarana dan bentuk insentif lainnya yang sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan kepada dunia usaha yang menyediakan pembiayaan bagi usaha mikro dan kecil.⁴⁰

6. Aspek sarana dan prasarana serta informasi UMKM

⁴⁰ *Ibid*, Leonardus Saiman, hlm. 10

a. Sarana dan Prasarana

Berdasarkan pasal 8 UU No.20 tahun 2008 tentang UMKM, aspek pendanaan usaha sebagaimana dimaksud dalam pasal 7 ayat (1) huruf a ditujukan untuk:

- 1) Mengadakan prasarana umum yang dapat mendorong dan mengembangkan pertumbuhan usaha mikro dan kecil.
- 2) Memberikan keringanan tarif prasarana tertentu bagi usaha mikro dan kecil.

Dalam penjelasan Pasal demi pasal UU No 20 tersebut, Pasal 9, huruf b yang dimaksud dengan “memberikan keringanan tarif prasarana tertentu” adalah perbedaan perlakuan tarif berdasarkan ketetapan pemerintahan dan pemerintah daerah, baik yang secara langsung dengan memberikan keringanan.

b. Informasi UMKM

Berdasarkan Pasal 10 UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM bahwa aspek informasi usaha sebagaimana dimaksud dalam pasal 7 ayat (1) huruf c ditujukan untuk:

- 1) Membentuk dan mempermudah pemanfaatan bank data dan jaringan informasi bisnis.
- 2) Mengadakan dan menyebarkan informasi mengenai pasar, sumber pembiayaan, desain dan teknologi dan mutu.

- 3) Memberikan jaminan transparansi dan akses yang sama bagi semua pelaku UMKM.⁴¹

C. PERBANKAN SYARIAH

2. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah merupakan institusi keuangan yang menjalankan usaha dengan tujuan menerapkan prinsip ekonomi dan keuangan Islam pada area perbankan. Prinsip Islam didalam bank syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan Islam.⁴²

Dalam Pasal 3 Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah menentukan tujuan dari perbankan syariah. Menurut Pasal 3 Undang-Undang tersebut, perbankan syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat. Menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang perubahan UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan, disebutkan bahwa bank syariah adalah bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Dalam menjalankan aktivitasnya, bank syariah menganut prinsip keadilan, kesederajatan dan prinsip ketentraman.⁴³

⁴¹ *Ibid*, Leonardus Saiman, hlm. 12

⁴² Veithal R dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking* (Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2010), 31.

⁴³ Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia* (Yogyakarta: GRAHA ILMU, 2005), 78.

Syariah adalah ketentuan-ketentuan dari Allah mengenai bagaimana hamba Allah seharusnya berperilaku dan bagaimana seharusnya sikap kalbunya. Mengenai sikap kalbu terutama sangat diwarnai oleh niat hamba Allah itu dalam menghadapi keadaan, kejadian, orang atau orang-orang lain, atau lingkungan hidupnya tersebut, serta dalam berhubungan dengan Allah. Al-Qur'an dalam surah al-Maidah ayat 48:

وَأَنْزَلْنَا إِلَيْكَ الْكِتَابَ بِالْحَقِّ مُصَدِّقًا لِمَا بَيْنَ يَدَيْهِ مِنَ الْكِتَابِ وَمُهَيْمِنًا عَلَيْهِ ۖ فَاحْكُم بَيْنَهُم بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ ۚ وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَهُمْ عَمَّا جَاءَكَ مِنَ الْحَقِّ ۚ لِكُلِّ جَعَلْنَا مِنْكُمْ شَرْعَةً وَمِنْهَا جَاءَ ۚ وَلَوْ شَاءَ اللَّهُ لَجَعَلَكُمْ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلَكِنْ لِيَبْلُوَكُمْ فِي مَا آتَاكُمْ ۚ فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۚ إِلَى اللَّهِ مَرْجِعُكُمْ جَمِيعًا فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ فِيهِ تَخْتَلِفُونَ ﴿٤٨﴾

Artinya:

“Dan Kami telah turunkan kepadamu Al Quran dengan membawa kebenaran, membenarkan apa yang sebelumnya, yaitu kitab-kitab (yang diturunkan sebelumnya) dan batu ujian terhadap kitab-kitab yang lain itu; maka putuskanlah perkara mereka menurut apa yang Allah turunkan dan janganlah kamu mengikuti hawa nafsu mereka dengan meninggalkan kebenaran yang telah datang kepadamu. Untuk tiap-tiap umat diantara kamu, Kami berikan aturan dan jalan yang terang. Sekiranya Allah menghendaki, niscaya kamu dijadikan-Nya satu umat (saja), tetapi Allah hendak menguji kamu terhadap pemberian-Nya kepadamu, maka berlomba-lombalah berbuat kebajikan. Hanya kepada Allah-lah kembali kamu

semuanya, lalu diberitahukan-Nya kepadamu apa yang telah kamu perselisihkan itu.”

Syariah meliputi dua bagian utama yaitu:

- a. Ibadah, adalah ketentuan yang berkaitan dengan hubungan manusia dengan Allah. Tata cara dan syarat rukunnya terinci dalam Al-Qur'an dan sunnah. Misalnya ketentuan mengenai sholat, zakat, puasa, naik haji, melakukan umrah.
- b. Muamalah, adalah ketentuan yang berkaitan dengan hubungan manusia dan lingkungannya. Misalnya ketentuan mengenai pernikahan, perdagangan, hidup bermasyarakat, bernegara dan berbangsa.⁴⁴

Bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut *financial intermediary*. Artinya lembaga bank adalah lembaga yang dalam aktifitasnya berkaitan dengan masalah uang. Untuk menghindari pengoperasian bank dengan sistem bunga, Islam memperkenalkan prinsip-prinsip muamalah Islam. Dengan kata lain, Bank Islam lahir sebagai salah satu solusi alternatif terhadap persoalan pertentangan antara bunga bank dengan riba.⁴⁵ Menurut Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, bank yang kegiatan usahanya dilakukan berdasarkan prinsip syariah tersebut secara teknis yuridis disebut “Bank Berdasarkan Prinsip karena pedoman operasi bank tersebut adalah ketentuan-ketentuan syariah Islam, maka bank yang demikian itu disebut pula “Bank Syariah”. Dengan

⁴⁴ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan syari'ah Produk-Produk dan Aspek Hukumnya*, (Jakarta: Kencana Prenadia Group. 2014). hlm 123.

⁴⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Cetakan Pertama, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2014). hlm. 3.

dikeluarkannya Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah itu, sebagaimana menurut definisi yang disebut dalam Pasal 1 angka 7 undang-undang tersebut, bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah disebut Bank Syariah.⁴⁶

6. Konsep Dasar Bank Syariah

Bank syariah dirancang untuk terbinanya kebersamaan dalam menanggung risiko usaha dan berbagi hasil usaha antara: pemilik dana (*shahibul maal*) yang menyimpan uangnya di bank dengan bank selaku pengelola dana (*mudharib*), dan disisi lain bank selaku pemilik dana, baik yang berstatus pemakai dana maupun pengelola usaha.⁴⁷

Pada sisi pengerahan dana masyarakat, pemilik dana berhak atas bagi hasil dari usaha bank sesuai dengan akad yang telah disepakati bersama. Bagi hasil yang diterima pemilik dana maupun pengelola dana akan naik dan turun secara wajar sesuai dengan keberhasilan usaha bank dalam mengelola dana yang dipercayakan kepadanya.

7. Konsep Operasional Bank Syariah

Pada umumnya bank syariah merupakan lembaga keuangan yang berfungsi melancarkan mekanisme ekonomi di sektor riil melalui aktivitas investasi atau jual beli, serta memberikan pelayanan jasa simpanan atau perbankan bagi para nasabah. Mekanisme kerja bank syariah adalah sebagai berikut:⁴⁸ Bank syariah melakukan kegiatan pengumpulan

⁴⁶ *Op.Cit.* hlm 32.

⁴⁷ Tanjung dan Perwataatmadja. *Bank Syariah, Teori, Praktik dan Peranannya* (Jakarta: PT Senayan Abadi, 2007).

⁴⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), hlm.

dana dari nasabah melalui deposito atau investasi maupun titipan giro dan tabungan. Dana yang terkumpul kemudian diinvestasikan pada dunia usaha melalui investasi sendiri (*non-bagi hasil/trade financing*) dan investasi dengan pihak lain (*bagi hasil/investmen financing*). Ketika ada hasil, maka bagian keuntungan untuk bank dibagi kembali antara bank dan nasabah pendanaan. Di samping itu, Bank Syariah dapat memberikan jasa perbankan kepada nasabahnya.

8. Strategi Promosi Bank Syariah

Strategi yang digunakan untuk menarik minat UMKM dapat dengan cara melakukan sosialisasi atau dengan cara pendekatan emosional. Dalam sosialisasi tersebut ada 5 strategi promosi bank, diantaranya:⁴⁹

a. Promosi atau sosialisasi

Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi atau sosialisasi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal dan mengetahui bank apalagi produk-produknya. Oleh karena itu, sosialisasi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan sosialisasi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan

b. Periklanan

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh bank.

Informasi yang diberikan adalah nama produk, manfaat produk, harga produk, serta keuntungan-keuntungan produk dibandingkan sejenis yang ditawarkan oleh pesaing. Tujuan periklanan adalah berusaha untuk menarik dan mempengaruhi nasabah lama serta calon nasabah. Agar iklan yang dijalankan dapat efektif dan efisien maka perlu dilakukan program pemasaran yang tepat.

c. Promosi penjualan (*sales promotion*)

Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk dan jasa yang ditawarkan. Dalam waktu yang singkat dan agar nasabah tertarik untuk membeli, maka perlu dibuatkan promosi penjualan yang semenarik mungkin. Manfaat bagi promosi penjualan, yaitu:

- 1) Komunikasi, yaitu memberikan informasi yang dapat menarik dan mempengaruhi perhatian nasabah.
- 2) Insentif, yaitu memberikan dorongan dan semangat kepada nasabah untuk segera membeli produk yang ditawarkan.
- 3) Invitasi mengharapkan nasabah segera merealisasikan pembelian produk perbankan.

d. Penjualan pribadi (*personal selling*)

Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank, mulai dari cleaning servis, satpam,

sampai dengan pejabat bank. Secara khusus kegiatan personal selling dapat diwakili oleh *account officer* atau *financial advisor*. Manfaat dari kegiatan ini adalah:

- 1) Bank dapat langsung bertatap muka dengan nasabah atau calon nasabah, sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah.
- 2) Dapat memperoleh informasi langsung dari nasabah tentang kelemahan produk bank langsung dari nasabah, terutama dari keluhan yang nasabah sampaikan termasuk informasi dari nasabah tentang bank lain.
- 3) Petugas bank dapat langsung mempengaruhi nasabah dengan berbagai argument logis yang dimiliki oleh bank.
- 4) Memungkinkan hubungan terjalin akrab antara pihak bank dengan nasabah.
- 5) Petugas bank yang memberikan pelayanan merupakan citra bank yang diberikan kepada nasabah apabila pelayanan yang diberikan baik dan memuaskan.
- 6) Membuat situasi seolah-olah mengharuskan nasabah mendengarkan, memperhatikan dan menanggapi bank.

e. Publisitas

Merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, pembukaan stan promosi di pusat

perbelanjaan, *sponsorship* kegiatan, program *Corporate Social Responsibility* (CSR), atau kegiatan amal. Kegiatan ini dapat meningkatkan pamor bank di mata para nasabahnya dan agar nasabah bisa mengenal bank lebih dekat.⁵⁰

6. Tujuan Perbankan Syariah

Tujuan dasar dari perbankan syariah ialah menyediakan fasilitas keuangan dengan cara mengupayakan instrumen-instrumen keuangan yang sesuai dengan ketentuan-ketentuan dan norma-norma syariah. Tujuan utama dari perbankan syariah bukan untuk memaksimumkan keuntungannya sebagaimana halnya dengan sistem perbankan yang berdasarkan bunga, tetapi lebih kepada memberikan keuntungan-keuntungan sosio-ekonomis bagi orang-orang muslim. Suatu dimensi kesejahteraan sosial dapat diperkenalkan pada semua pembiayaan bank. Pembiayaan perbankan syariah harus disediakan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan kesempatan kerja sesuai dengan nilai-nilai Islam. Usaha yang sungguh-sungguh harus dilakukan untuk memastikan bahwa pembiayaan yang disediakan oleh bank-bank syariah tidak akan meningkatkan konsentrasi kekayaan atau meningkatkan komunikasi meskipun sistem Islam telah memiliki di dalamnya pencegah untuk menangani masalah ini. Dalam Pasal 3 Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menentukan tujuan dari perbankan syariah. Menurut Pasal 3 undang-undang tersebut, perbankan syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan

⁵⁰ *Ibid.*, 185.

nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.⁵¹ Berbicara tentang tujuan, tidak dapat dipisahkan dengan fungsi dan kedudukan. Di antara tujuan bank syariah adalah Memurnikan operasional perbankan syariah sehingga dapat lebih meningkatkan kepercayaan masyarakat, meningkatkan kesadaran syariah umat Islam sehingga dapat memperluas dan segmen dan pangsa pasar perbankan syariah, menjalin kerja sama dengan para ulama karena bagaimanapun peran ulama, khususnya Indonesia, sangat dominan bagi kehidupan umat Islam.⁵²

Secara khusus tujuan bank syariah secara nyata dapat terwujud dalam aspek-aspek berikut:

- a. Menjadi perekat nasionalisme baru, artinya bank syariah dapat menjadi fasilitator aktif bagi terbentuknya jaringan usaha ekonomi kerakyatan.
- b. Memberdayakan ekonomi umat dan beroperasi secara transparan. Artinya, pengelolaan bank syariah harus didasarkan pada visi ekonomi kerakyatan, dan upaya ini terwujud jika ada mekanisme operasi yang transparan.
- c. Memberikan return yang lebih baik. Artinya, investasi di bank syariah tidak memberikan janji yang pasti mengenai keuntungan yang diberikan kepada investor.
- d. Mendorong penurunan spekulasi di pasar keuangan. Artinya, bank syariah mendorong terjadinya transaksi produktif dari dana masyarakat.

⁵¹ *Ibid*, Sultan Remy Sjahdeini, hlm 33.

⁵² *Op.Cit*, Muhammad, hlm, 7.

- e. Mendorong pemerataan pendapatan. Artinya, bank syariah bukan hanya mengumpulkan dana pihak ketiga, namun dapat mengumpulkan dana *zakat, infaq* dan *shadaqah* (ZIS).
 - f. Peningkatan efisiensi mobilisasi dana.
 - g. Uswah hasanah implementasi moral dalam penyelenggaraan usaha bank.
- Salah satu sebab terjadinya krisis adalah korupsi, kolusi, dan nepotisme (KKN).⁵³

8. Jenis Perbankan Syariah

Bank syariah di Indonesia, menurut Pasal 18 Undang-Undang Perbankan Syariah terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank umum konvensional boleh melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah namun harus membentuk unit khusus yang disebut Unit Usaha Syariah (UUS). Demikian ditentukan menurut Pasal 5 ayat (9) Undang-Undang Perbankan Syariah.⁵⁴

Kegiatan usaha bank umum syariah, sesuai ketentuan Pasal 19 Undang-Undang Perbankan Syariah, kegiatan usaha bank umum meliputi:

- a. Menghimpun dana dalam bentuk simpanan giro, tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad wadi'ah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- b. Menghimpun dana dalam bentuk investasi berupa deposito, tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad mudharabah atau akad lain.

⁵³ *Ibid*, Muhammad, hlm 10.

⁵⁴ *Op.Cit*, Sultan Remiy Sjahdeini, hlm. 102.

- c. Menyalurkan pembiayaan bagi hasil berdasarkan akad mudharabah atau musyarakah atau akad lain.
- d. Menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad murabahah, salam, istishna atau akad lain.
- e. Menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad *qardh* atau akad lain.
- f. Menyalurkan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada nasabah berdasarkan akad ijarah atau sewa beli dalam bentuk akad IMBT.
- g. Melakukan pengambilalihan utang berdasarkan akad *hawalah* atau akad lain.
- h. Melakukan usaha kartu debit atau kartu pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.
- i. Membeli, menjual, atau menjamin atas resiko sendiri surat berharga pihak ketiga yang diterbitkan atas dasar transaksi nyata berdasarkan prinsip syariah.
- j. Membeli surat berharga berdasarkan prinsip syariah yang diterbitkan oleh pemerintah atau Bank Indonesia.
- k. Menerima pembayaran dari tagihan atas surat berharga dan melakukan perhitungan dengan pihak ketiga.
- l. Melakukan penitipan untuk kepentingan pihak lain berdasarkan suatu akad yang berdasarkan prinsip syariah.
- m. Menyediakan tempat untuk menyimpan barang dan surat berharga berdasarkan prinsip syariah.

- n. Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan nasabah berdasarkan prinsip syariah.
- o. Melakukan fungsi sebagai wali amanat berdasarkan akad wakalah.
- p. Memberikan fasilitas *letter of credit* atau bank garansi berdasarkan prinsip syariah.
- q. Melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan di bidang perbankan dan di bidang sosial.⁵⁵

Kegiatan usaha UUS hampir sama dengan BUS, hanya saja terdapat beberapa perbedaan, seperti UUS tidak menjamin atas resiko sendiri surat berharga pihak ketiga yang diterbitkan atas dasar transaksi nyata berdasarkan prinsip syariah, juga tidak menerbitkan, menawarkan atau memperdagangkan surat berharga jangka panjang berdasarkan prinsip syariah baik secara langsung maupun tidak langsung melalui pasar modal.⁵⁶

7. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.⁵⁷

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

⁵⁵ *Ibid*, Sultan Remiy Sjahdeini, hlm. 103.

⁵⁶ *Ibid*, Sultan Remiy Sjahdeini, hlm. 105.

⁵⁷ Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan*, (Cetakan Pertama, Zikrul Hakim, Jakarta, 2008), hlm. 39.

Bentuk hukum BPRS perseroan terbatas, BPRS hanya boleh dimiliki oleh WNI dan atau badan hukum Indonesia dengan pemerintah daerah.⁵⁸

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang dalam menjalankan kegiatan usahanya sesuai dengan prinsip syariah dan tidak ikut serta dalam lalu lintas pembayaran terbatas pada penghimpunan dan penyaluran dana saja dengan badan hukum berupa perseroan terbatas, perusahaan daerah, atau koperasi.



⁵⁸ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan syariah*, (Cetakan Kedua, Kencana, Jakarta, 2010), hlm, 62.

BAB III

PENYAJIAN DATA PENELITIAN

D. Gambaran Umum BPRS Mitra Agro Usaha

1. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mitra Agro Usaha adalah merupakan lembaga keuangan perbankan yang berbadan hukum perseroan terbatas yang melaksanakan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah. BPRS Mitra Agro Usaha merupakan konversi dari Bank Konvensional. Bank Mitra Agro Usaha Syari'ah melaksanakan kegiatan operasional berdasarkan prinsip Syari'ah. BPR Mitra Agro Usaha konvensional mulai berdiri atau beroperasi tanggal 5 April tahun 2010 dan mulai beroperasionalkan Sistem/berprinsip Syari'ah tanggal 02 September 2013. BPR Mitra Agro Usaha Syari'ah atau yang sering dikenal dengan BANK MAU yang beralamatkan Jl. Hayam Wuruk No. 95 Sawah Lama, Tanjung Karang Timur Bandar Lampung. BPRS Mitra Agro Usaha atau yang sering dikenal dengan BANK MAU adalah satu-satunya di Lampung yang menyandang sebagai Bank "MUALLAF" dari BPR Konvensional menjadi BPR Syariah karena jika BPRS yang lain memang sudah sejak berdiri sudah berprinsipkan Syari'ah. Landasan yuridis pendirian Bank disahkan akta notaris No. 17 tanggal 7 September 1993, notaris Imran Ma'ruf. S. H, dengan Persetujuan prinsip Departemen Keuangan Republik Indonesia No. S-1269/MK/17/1994 pada tanggal 29 Agustus 1994 serta

Menteri Kehakiman Republik Indonesia berupa SK No. C2-732 HT.01.01 Tahun 1995 tanggal 18 Januari 1995 dan Izin Menteri Keuangan Republik Indonesia NO. Kep-013/KM/1996 pada tanggal 8 Januari 1996.⁵⁹

Beralihnya BPR Mitra Agro Usaha menjadi BPRS Mitra Agro Usaha secara khusus adalah mengisi peluang terhadap kebijakan yang membebaskan bank dalam penetapan tingkat suku bunga, yang kemudian dikenal dengan bank tanpa bunga. Keinginan masyarakat terhadap adanya BPR tanpa bunga mendapat angin segar dengan adanya Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 15/81/KEP.GBI/DPG/2013 tanggal 23 juli 2013 tentang pemberian izin perubahan kegiatan usaha Bank Perkreditan Rakyat (BPR) menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Mitra Agro Usaha. Pada tanggal 02 September 2013 mulailah BPRS Mitra Agro Usaha beroperasi dengan sistem/prinsip syariah.⁶⁰

2. Dasar Hukum Berdirinya PT. BPRS Mitra Agro Usaha

- a. Persetujuan Prinsip Bank Indonesia No. 11/155/DKBU tanggal 02 Maret 2009
- b. Pengesahan Badan Hukum Perseoran dari Mentri Hukum dan Hak Azazi Manusia No. AHU-21384.AH.01.01. Tahun 2009 Tanggal 18 Mei 2009.
- c. Pemebrian Izin Usaha dari Gubernur Bank Indonesia No. 12/17/KEP.GBI/DPG/2010 tanggal 09 Maret 2010.
- d. Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 15/81/KEP.GBI/DPG/2013 tanggal 23 Juli 2013 Tentang Pemberian Izin Perubahan Kegiatan Usaha

⁵⁹ Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Bandar Lampung, *profil Bank*

⁶⁰ Dokumentasi, *BPRS Mitra Agro Usaha*, 11 November 2017.

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Mitra Agro Usaha.

- e. Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia nomor AHA-11535.AH.01.02. Tahun 2013 Tentang Persetujuan Anggaran Dasar Perseroan.

3. Visi, Misi dan Moto PT. BPRS Mitra Agro Usaha

- a. Visi: Menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah.
- b. Misi: Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika serta pelayanan yang memuaskan
- c. Moto: *"Kejar Kuantitas Utamakan Kualitas"*.

4. Struktur Pemilik dan Pengurus PT. BPRS Mitra Agro Usaha

- a. Susunan Pengurus PT. BPRS MAU :

- 1) Dewan Komisaris :
Komisaris Utama : Akan Terisi Tahun 2017
Komisaris Anggota : Ir. H. M. Yusmaridha Etra
- 2) Dewan Direksi:
a) Direktur Utama : Mat Amin, S.E., Akt
b) Direktur : Sri Sumarti
- 3) Dewan Pengawas Syariah:
a) Ketua : Drs. KH Mawardi AS
b) Anggota : Dr. Alamsyah
- 4) Kepala Bagian Pemasaran : Agus Handoko



Financing Analys	: Merina Putri
Sales Officer	: Akan Terisi Tahun 2017
a. IfranSiswanto	
b. Akan Terisi Tahun 2017	
c. Akan Terisi Tahun 2017	
d. Akan Terisi Tahun 2017	
e. Akan Terisi Tahun 2017	
Funding Officer	: Terisi Tahun 2017
Financing Support	: Mira Apriliani
5) Kepala Bagian Operasional dan Umum :	
Accounting	: Agridia Gita Pratiwi
Informasi Teknologi	: Ali Saputra
Customer Servis	: Ade Shela Putri
Teller	: Akan Terisi Tahun 2017
Security	: Akan Terisi Tahun 2017
Office Boy	: Prima Hadi Saputra

b. *Job Description*

Job Description atau uraian pekerjaan adalah gambaran umum tugas pokok dan fungsi seseorang di dalam organisasi. Uraian pekerjaan merupakan pedoman pembagian kerja dan tanggung jawab didalam organisasi. PT BPR Mitra Agro Usaha Syariah kota Bandar Lampung menuangkan job description itu pada suatu bentuk formulir yang

mencantumkan tugas pokok maupun tugas tambahan yang di emban masing-masing personal yang ada di dalam organisasi PT.BPR Mitra Agro Usaha Bndar Lampung.

Adapun uraian tugas masing-masing jabatan pada struktur organisasi diatas adalah sebagai berikut :

a. RUPS

Rapat Umum Pemegang Saham merupakan pimpinan tertinggi dalam perusahaan sebagai pemegang saham/pemilik saham, RUPS berhak untuk memutuskan berbagai keputusan yang berkaitan dengan operasional perusahaan. RUPS bertugas menentukan kebijakan bank, mengawasi jalannya operasional perusahaan serta melakukan pengawasan terhadap semua karyawan terutama keputusan yang dimiliki oleh dewan komisaris dan dewan direksi.

b. Komisaris:

1. Komisaris diangkat dan dihentikan oleh RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham).
2. Sesuai Undang-undang No. 1 Tahun 1995 Direksi bertugas mengawasi pelaksanaan tugas Direksi.
3. Memberi pertimbangan(persetujuan/menolak) terhadap usulan-usulan yang diajukan Direksi menyangkut Permohonan Pembiayaan yang melampui wewenang Direksi, pengeluaran biaya dan pengambilan kebijakan-kebijakan.

4. Menyampaikan laporan-laporan pengawasan yang dilakukan komisaris ke Bank Indonesia secara Berkala (setiap 6 bulan).
5. Memberi nasehat kepada direksi dalam pelaksanaan kegiatan usaha BPRS.
6. Bertanggung jawab kepada RUPS atas pelaksanaan tugas pengawasan yang dilakukan.

c. Dewan Pengawas Syari'ah

1. Menyusun pedoman-pedoman menyangkut prinsip syari'ah bagi kegiatan operasional BPRS.
2. Mengawasi operasional BPRS agar tidak melanggar prinsip Syari'ah.
3. Memberikan pendapat hukum syari'ah atas pertanyaan-pertanyaan maupun permasalahan syari'ah yang disampaikan oleh BPRS.
4. Sebagai perpanjangan tangan dari DSN (Dewan Syari'ah Nasional), mengawasi penerapan prinsip syari'ah pada BPRS.
5. Mengkonsultasikan kepada DSN terhadap permasalahan-permasalahan yang belum diatur didalam fatwa DSN.

d. Direksi

1. Direksi diangkat dan diberhentikan oleh RUPS.
2. Direksi bertanggung jawab kepada komisaris terhadap kegiatan operasional.
3. Direksi menyusun rencana strategis perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang.

4. Direksi mengerahkan seluruh sumber daya yang ada di dalam BPRS untuk mencapai tujuan perusahaan sebagaimana tertuang didalam rencana kerja yang telah disetujui dan disahkan oleh RUPS.
5. Direksi menjalin hubungan dengan pihak eksternal baik Bank Indonesia selaku pengawas perbankan, pemerintah setempat maupun instansi lain yang terkait dengan operasional Bank.
6. Direksi bertanggung jawab memelihara tingkat kesehatan Bank dan menghindari dari pelanggaran-pelanggaran yang berpotensi membahayakan Bank.

e. Komite Pembiayaan

1. Membantu direktur utama dalam mengevaluasi dan memberikan rekomendasi atas permohonan pembiayaan untuk jumlah pembiayaan tertentu.
2. Memberikan masukan kepada direktur utama dalam mengambil keputusan yang menyangkut pemberian pembiayaan dalam jumlah tertentu.
3. Bertanggung jawab atas kelayakan permohonan pengajuan pembiayaan calon mitra Bank yang di sajikan oleh *account officer*.

f. Kepala Bagian Pemasaran

1. Membawahi unit *Accunt Officer*, *Funding Officer*, dan *Administrat* pembiayaan.

2. Membantu Direksi dalam mengatur dan memelihara pembiayaan, pendanaan Bank meliputi aspek-aspek kuantitatif, dan kualitatif secara efektif dan efisien.
3. Menyusun dan membuat rencana kerja dan program kegiatan dalam ruang lingkup pemasaran dalam rangka pelaksanaan dan pengamanan pelayanan jasa-jasa perbankan.
4. Mengkoordinir, mengatur, mengarahkan, membina, dan mengawasi semua personil yang dibawahinya berdasarkan system dan prosedur pembiayaan Bank yang telah ditetapkan.

g. Kepala Bagian Umum dan Operasional

1. Membawahi unit umum dan personalia, accounting, customer service, kaasir, kantor kas, driver, dan office boy.
2. Membantu Direksi dalam mengatur dan membeli dan memelihara likuiditas Bank meliputi aspek-aspek kuantitatif dan kualitatif secara efektif dan efisien.
3. Menyusun dan membuat rancangan kerja dan program kegiatan dalam ruang lingkup operasional dan umum dalam rangka pelaksanaan dan pengamanan pelayanan jasa-jasa perbankan.
4. Mengkoordinir mengatur, mengarahkan, membina dan mengawasi semua personal yang ada di bawahinya berdasarkan sytem dan prosedur operasional bank yang ditetapkan.

5. Melakukan monitoring dan evaluasi terhadap pelaksanaan tugas-tugas pelayanan dibagian operasional dan umum.⁶¹

5. Usaha dan Strategi BPRS Mitra Agro Usaha Kota Bandar Lampung

a. Usaha BPRS Mitra Agro Usaha Kota Bandar Lampung

- 1) Menghimpun dana kepada masyarakat dalam bentuk simpanan dan deposito berjangka.
- 2) Menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan dengan berbagai produk-produk pembiayaan dari Bank Syari'ah berdasarkan prinsip bagi hasil dengan Syariat Islam.

b. Strategi BPRS Mitra Agro Usaha Kota Bandar Lampung

- 1) Kegiatan Bank mengutamakan efisiensi dalam aturan Syari'ah dan perturan pemerintah
- 2) Menjaga dan meningkatkan kualitas pelayanan dalam membangun citra bank.
- 3) Meningkatkan kualitas SDM dan manajemen disemua bagian baik bagian akuntansi maupun personalia, pembiayaan maupun bagian umum.
- 4) Peningkatan jumlah modal Bank melalui masyarakat.
- 5) Perbaikan sistem dan prosedur serta adaptasi teknologi informasi.

6. Prinsip Utama Operasional PT. BPRS Mitra Agro Usaha

Dalam melaksanakan usahanya BPRS Mitra Agro Usaha berpegangan teguh pada prinsip utama sebagai berikut :

⁶¹ Agus Handoko, Kepala Bagian Operasional dan Umum, wawancara 11 november 2017.

- a. Keimanan dan Takwa kepada Allah SWT, dengan menerapkan prinsip-prinsip syariah kedalam kehidupan manusia.
- b. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, visi, dan misi semua elemen BPRS MAU untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial
- c. Kekeluargaan, yaitu pengelola, pengurus serta anggota, dibangun rasa kekeluargaan. Mengutamakan kepentingan umum diatas kepentingan pribadi
- d. Profesionalisme, yaitu dibangunnya rasa semangat kerja yang tinggi, kerja keras, kerja cerdas dan kerja ikhlas dan semangat untuk terus belajar demi mencapai tingkat standar kerja yang sangat baik.

7. Produk-Produk PT. BPRS Mitra Agro Usaha

- a. Tabungan MAU Syariah iB :
 - 1) Tabungan MAU Syariah iB berakad wadiah, Tabungan MAU Syariah iB berakad *wadiah* merupakan dana titipan nasabah yang dikelola secara amanah oleh BPRS Mitra Agro Usaha. BPRS MAU menerima tabungan, baik pribadi maupun badan usaha dalam bentuk tabungan bebas, dengan akad wadiah yang tidak menanggung risiko kerugian, serta bank akan memberikan kadar *profit* kepada penabung sejumlah tertentu dari bagi hasil yang diperoleh bank dalam pembiayaan pada nasabah, yang diperhitungkan tiap bulan.
 - 2) Tabungan MAU Syariah iB berakad Mudharabah, Tabungan MAU Syariah iB berakad *mudharabah*, merupakan investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* dimana BPRS MAU bertindak sebagai

pengelola (*Mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*Shahibul Mal*). Pada BPRS MAU pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.

3) Persyaratan menabung di BPRS MAU:

Untuk perorangan:

1. Fotokopi identitas diri yang masih berlaku
2. Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening
3. Setoran awal minimal Rp. 25.000,- (MAU Syariah iB) dan minimal Rp. 10.000,- (MAU Syariah iB Cerdas)
4. Setoran berikutnya minimal Rp. 10.000,- (MAU Syariah iB) dan minimal Rp. 5000,- (MAU Syariah iB Cerdas).

Untuk perusahaan:

- a) Fotokopi Akta Pendirian Perusahaan/Anggaran Dasar, berikut AD perubahannya
- b) Fotokopi SIUP, SITU, TDP, dan NPWP
- c) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening
- d) Setoran awal minimal Rp. 500.000,-.

b. Deposito MAU Syariah iB Mudharabah

Deposito MAU Syariah iB *Mudharabah* merupakan investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* dimana BPRS MAU bertindak sebagai peneglola dana (*mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*). Penarikan dana oleh nasabah BPRS MAU hanya dapat

dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah dan BPRS Mitra Agro Usaha.

1) Keuntungan yang didapat adalah:

- a) Aman, karena dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan
- b) Bagi hasil yang Kompetitif
- c) Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan
- d) Perpanjang jangka waktu dapat dilakukan secara otomatis dan nisbah bagi hasil dapat disesuaikan dengan kesepakatan saat perpanjangan.

2) Persyaratan Deposito MAU Syariah iB

- a) Fotokopi identitas diri yang masih berlaku
- b) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening
- c) Setoran minimal Rp. 100.000
- d) Pembiayaan MAU Syariah iB
- c. Pembiayaan MAU Syariah iB *Murabahah*

Pembiayaan MAU Syariah Ib *murabahah* merupakan bentuk pembiayaan berakad *murabahah*, dimana BPRS MAU menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank plus keuntungan pada saat jatuh tempo).

d. Pembiayaan MAU Syariah iB Multijasa

Pembiayaan MAU Syariah iB Multijasa adalah pembiayaan dengan menggunakan akad *ijarah* atau *kafalah*, dimana BPRS MAU memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam rangka memperoleh manfaat atas suatu jasa. Pembiayaan multijasa diperuntukan untuk biaya pendidikan dan kesehatan.

8. Kompetensi Sumber Daya Insani di BPRS Mitra Agro Usaha

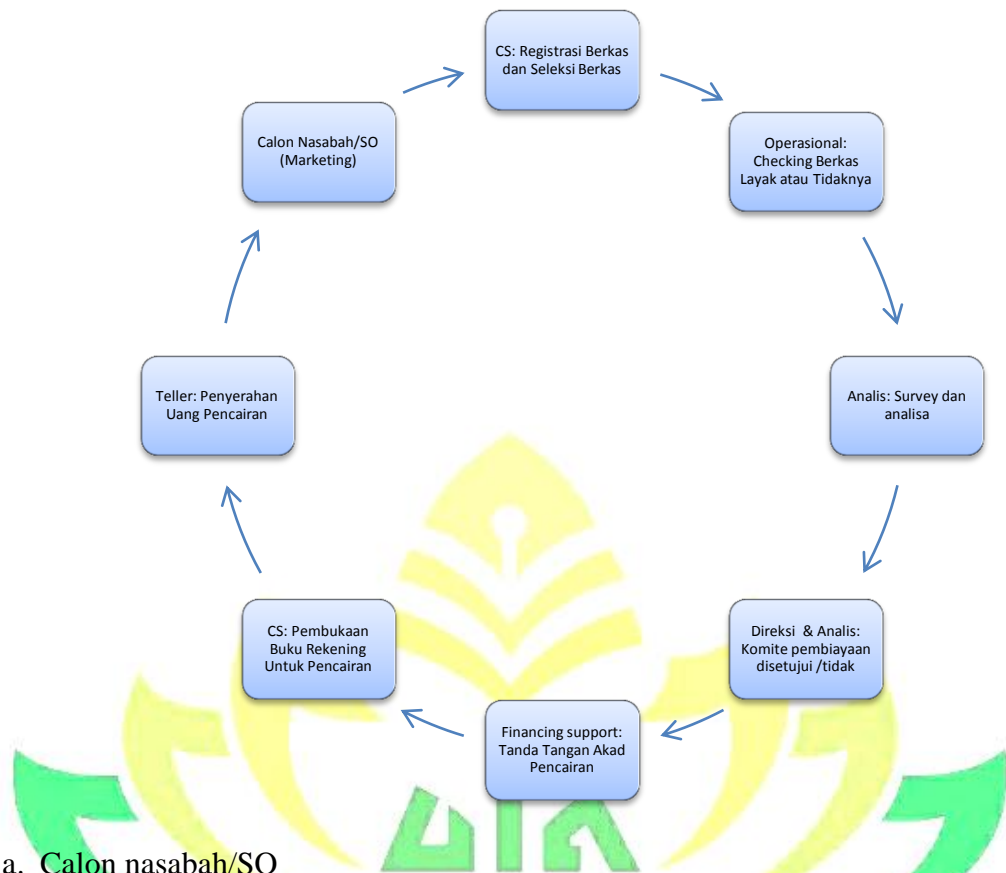
Dalam meningkatkan Kompetensi Sumber Daya Insani BPRS Mitra Agro Usaha tidak mempunyai Strategi Khusus, BPRS Mitra Agro Usaha hanya melakukan Arahan – arahan setiap harinya melalui forum do'a pagi kepada karyawan yang disampaikan oleh Bapak Mat Amin selaku Direktur Utama BPRS Mitra Agro Usaha, untuk melakukan pekerjaan sesuai Standar Oprasional Prosedur yang ada.⁶²

9. Mekanisme Pembiayaan di BPRS MAU⁶³



⁶² Mat Amin, Direktur Utama BPRS Mitra Agro Usaha Kota Bandar Lampung, wawancara 11 november 2017.

⁶³ Agridia Gita Pratiwi, “Direktur BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung” Wawancara Tanggal 20 Febuari 2017.



a. Calon nasabah/SO

Tahap ini adalah tahap pertama dimana calon nasabah baru pertama bertemu marketing atau datang ke BPRS nya langsung. Tahap ini untuk penentuan akad yang mana yang akan dan proses pertama dalam pembiayaan.

b. CS registrasi berkas dan seleksi berkas

Pada tahap ini nasabah menyerahkan berkas awal kepada CS, kemudian CS memeriksa berkas-berkas yang diserahkan oleh nasabah, baik kelengkapan berkas dan pengisian berkas. Hal ini dilakukan selagi nasabah masih berada di BPRS.

c. Operasional checking berkas

Tahap ini dilakukan pengecekan berkas layak atau tidaknya nasabah tersebut diberikan pembiayaan, tahapan ini dapat diproses paling lama 3 hari kerja.

d. Analis

Pada tahap ini setelah lolos seleksi berkas dan layak mendapatkan pembiayaan dari BPRS maka akan dilakukan servey dan analisa langsung kerumah atau tempat usaha dari nasabah yang dilakukan oleh credit investigasi yang akan menentukan apakah layak atau tidaknya nasabah mendapatkan pembiayaan.

e. Direksi dan Analis

Ditangan direksi dan analislah pembiayaan ini disetujui atau tidaknya jika memang direksi memberikan acc maka pembiayaan tersebut akan diberikan kepada nasabah. tahapan ini dilakukan setelah analis melakukan survey terhadap nasabah.

f. Financing Support

Hal ini melakukan tahapan akad dan pencairan setelah diacc oleh direksi dan analis, pada tahap ini nasabah menandatangani akad dan mencairkan dana pembiayaan kepada nasabah.

g. CS pembukaan buku rekening

Hal ini dilakukan supaya nasabah pembiayaan terdaftar sebagai nasabah tetap BPRS MAU sehingga memudahkan nasabah untuk pencairan dan proses selanjutnya, penabungan maupun pembayaran pinjaman.

h. Teller

Tahapan ini adalah tahapan terakhir, dimana teller memberikan dana tunai kepada nasabah dan nasabah mendapatkan dana pembiayaannya.



E. Karakteristik Responden

1. Usia Responden

Data mengenai umur responden disini peneliti mengelompokkan menjadi empat kategori, yaitu kurang dari 20 tahun, 20-30 tahun, 31-40

tahun, dan diatas 40 tahun. Adapun data mengenai umur responden adalah sebagai berikut :

Tabel 3.2

Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah	Persentase (%)
1	<20 tahun	-	-
2	21-30 tahun	4	12.5%
3	31-40 tahun	13	40.6%
4	>41 tahun	15	46.9%
Total		32	100%

Sumber: Data Primer diolah tahun 2018

Berdasarkan data dari tabel 3.2 diatas dapat diketahui bahwa tidak ada responden yang berusia kurang dari 20 tahun, responden yang berusia antara 21-30 tahun berjumlah 4 orang atau sebesar 12.5%, responden yang berusia antara 31-40 tahun berjumlah 13 orang atau sebesar 40.6%, dan responden yang berusia diatas 41 tahun berjumlah 15 orang atau sebesar 46.9% dari keterangan diatas menunjukan bahwa sebagian besar responden yang diambil berusia 21-30 tahun dan 31-40 tahun.

2. Pendidikan Responden Terakhir

Tabel 3.3

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Pendidikan Terakhir

No	Pendidikan Terakhir	Jumlah	Persentase
----	---------------------	--------	------------

			(%)
1	SD/MI Sederajat	2	6.25%
3	SMP/Mts Sederajat	11	34.38%
4	SMU/SMK/MAN Sederajat	18	56.25%
5	Diploma I / Diploma III	1	3.12%
Total		32	100%

Sumber: Data Primer diolah tahun 2018

Berdasarkan data dari tabel 4.5 diatas menunjukan bahwa pendidikan terakhir yang ditempuh oleh responden sebagian besar adalah SMU/SMK/MAN Sederajat berjumlah 18 orang atau sebesar 56.25%. Sedangkan responden yang SD/MI Sederajat berjumlah 2 orang atau sebesar 6.25%, SMP/Mts Sederajat berjumlah 11 orang atau sebesar 34.38%, Diploma I/Diploma III berjumlah 1 orang atau sebesar 3,12%.

3. Jenis Kelamin

Adapun data mengenai jenis kelamin responden nasabah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Mitra Agro Uaha Bandar Lampung adalah sebagai berikut :

Tabel 3.4

Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumah	Presentase (%)
1	Laki-laki	18	56.25%
2	Perempuan	14	43.75%
Total		32	100%

Sumber: Data Primer diolah tahun 2018

Berdasarkan keterangan pada tabel 4.1 di atas dapat diketahui tentang jenis kelamin responden nasabah BPRS Mitra Agro Uaha Bandar Lampung yang diambil sebagai responden. Jenis kelamin yang paling banyak adalah jenis kelamin laki-laki berjumlah 18 orang atau sebesar 56.25% dan perempuan berjumlah 14 orang atau sebesar 43.75%. Dari keterangan diatas menunjukan bahwa sebagian besar nasabah yang menjadi respoden dalam penelitian ini adalah laki-laki.

4. Penghasilan Responden Perbulan

Tabel 3.5

Distribusi Jawaban Responden berdasarkan Penghasilan Perbulan

No	Penghasilan Perbulan	Jumlah	Persentase (%)
1	Rp. 500.000- Rp. 1.500.000	4	12.5%
2	Rp.1.500.000- Rp.2.500.000	7	21.88%
3	Rp.2.500.000- Rp. 3.500.000	12	37.5%
4	>Rp.3.500.000	9	28.12%
Total		32	100%

Sumber: Data Primer diolah tahun 2018

Berdasarkan data dari tabel 4.4 diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar penghasilan nasabah yang diambil menjadi responden adalah berkisar antara Rp. 2.500.000- Rp. 3.000.000 yaitu berjumlah 12 orang atau sebesar 37.5%, sementara diatas Rp. 3.500.000 berjumlah 9 orang atau sebesar 28.12%, Rp.1.500.000-Rp.2.500.000 berjumlah 7 orang atau sebesar 21.88%, Rp. 500.000- Rp. 1.500.000 4 orang atau sebesar 12.5%.

F. Karakteristik Jawaban Responden

Deskripsi jawaban responden sebelum mengalami pengolahan data, penulis akan menyampaikan hasil distribusi jawaban responden berdasarkan pembagiannya: Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, Pembiayaan, Respon dan Minat.

1. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Pada bagian BPRS terdapat 3 pertanyaan untuk 23 responden nasabah pembiayaan UMKM dengan jawaban YA atau TIDAK diantaranya:

Tabel 3.6
Jawaban Responden

	PERTANYAAN	Jawaban Ya/ Tidak	
	Tentang BPRS Mitra Agro Usaha		
	Apakah BPRS MAU menjalankan simpanan dan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil ?		
	Apakah BPRS MAU menerima dana tabungan ?		

	Apakah BPRS MAU memberikan pembiayaan kepada nasabah ?		
--	--	--	--

- 1) Apakah BPRS MAU menjalankan simpanan dan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil ? Dari 32 responden sebanyak 32 menjawab YA atau sebesar 100%.
- 2) Apakah BPRS MAU menerima dana tabungan ? Dari 32 responden semua menjawab YA atau sebesar 100%.
- 3) Apakah BPRS MAU memberikan pembiayaan kepada nasabah ? Dari 32 responden semua menjawab YA atau sebesar 100%.

Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar nasabah pembiayaan mengetahui tentang BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

2. Pembiayaan

Pada bagian Pembiayaan terdapat 4 pertanyaan untuk 32 responden nasabah pembiayaan UMKM dengan jawaban YA atau TIDAK diantaranya:

Tabel 3.7

Jawaban Responden

	Tentang Pembiayaan		T I D A K
--	--------------------	--	-----------------------

	Apakah anda menggunakan produk pembiayaan murabahah umum ?		-
	Apakah anda menggunakan pembiayaan yang diberikan BPRS MAU sebagai modal usaha ?		-
	Apakah anda membayar angsuran pokok dan margin yang telah disepakati ?		-
	Apakah omset usaha anda meningkat setelah mendapatkan pembiayaan dari BPRS MAU ?		-

- 1) Apakah anda menggunakan produk pembiayaan murabahah umum ? Dari 32 responden sebanyak 32 responden menjawab Ya atau sebesar 100%.
- 2) Apakah anda menggunakan pembiayaan yang diberikan BPRS MAU sebagai modal usaha ? Dari 32 responden sebanyak 32 responden menjawab YA atau sebesar 100%.
- 3) Apakah anda membayar angsuran pokok dan margin yang telah disepakati ? Dari 32 responden sebanyak 32 responden menjawab YA atau sebesar 100%
- 4) Apakah omset usaha anda meningkat setelah mendapatkan pembiayaan dari BPRS MAU ? Dari 32 responden sebanyak 32 responden menjawab YA atau sebesar 100%. Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara dengan bapak Tri Wahyudi sebagai pedagang sayuran dan Ibu Nonicewati sebagai pedagang pakaian yang ada di Pasar Tugu, Bapak Tri Wahyudi menggunakan modal pembiayaan dari BPRS MAU untuk

membuka lapak sayuran untuk isterinya. Bapak Tri Wahyudi menjelaskan semulanya omset perhari berkisaran hanya Rp 500.000, Setelah mendapatkan tambahan modal dari BPRS MAU omset Tri Wahyudi dan isterinya perhari bertambah hingga Rp 1.000.000,. Ibu Nonicewati menerangkan bahwa omset perbulan Ibu Nonicewati sebelum mendapat pembiayaan dari BPRS MAU sekitar Rp 10.000.000., setelah mendapat tambahan modal pembiayaan dari BPRS MAU omset Ibu Nonicewati naik perbulan mencapai Rp 25.000.000., Ibu Nonicewati menjelaskan kegunaan modal yang dia pinjam dari BPRS MAU untuk menambah stok barang pakaian sehingga bisa memenuhi kebutuhan pasar serta trend barang yang sedang banyak dicari. Ibu Nonicewati menambahkan pada saat belanja untuk stok pakaian akan lebih murah karna membeli dengan porsi yang banyak sehingga harga lebih murah.

Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan produk pembiayaan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan dan tujuan nasabah.

3. Respon Nasabah UMKM

Pada bagian respon terdapat 3 pertanyaan untuk 44 responden nasabah pembiayaan UMKM dengan jawaban YA atau TIDAK diantaranya:

Tabel 3.8

Jawaban Responden

NO	Tentang Respon Bapak/IBU	POSITIF	NEGATIF
1	Bagaimana penilaian anda terhadap BPRS MAU ?	32	-
2	Bagaimana tanggapan anda anda terhadap BPRS MAU ?	32	-
3	Apakah dampak pembiayaan yang anda lakukan di BPRS MAU ?	32	-

1) Bagaimana penilaian anda terhadap BPRS MAU ? Dari 32 responden sebanyak 32 responden memberikan penilaian yang POSITIF sebesar 100%.

2) Bagaimana tanggapan anda anda terhadap BPRS MAU ? Dari 32 responden sebanyak 32 responden memberikan tanggapan POSITIF sebanyak 100%.

3) Apakah dampak pembiayaan yang anda lakukan di BPRS MAU ? Dari 32 responden sebanyak 32 responden menjawab dari pembiayaan yang dilakukan memberikan dampak POSITIF sebesar 100%.

Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan produk pembiayaan yang diberikan memberikan dampak Positif bagi UMKM dan sesuai dengan kebutuhan dan tujuan nasabah.

Tabel 3.9

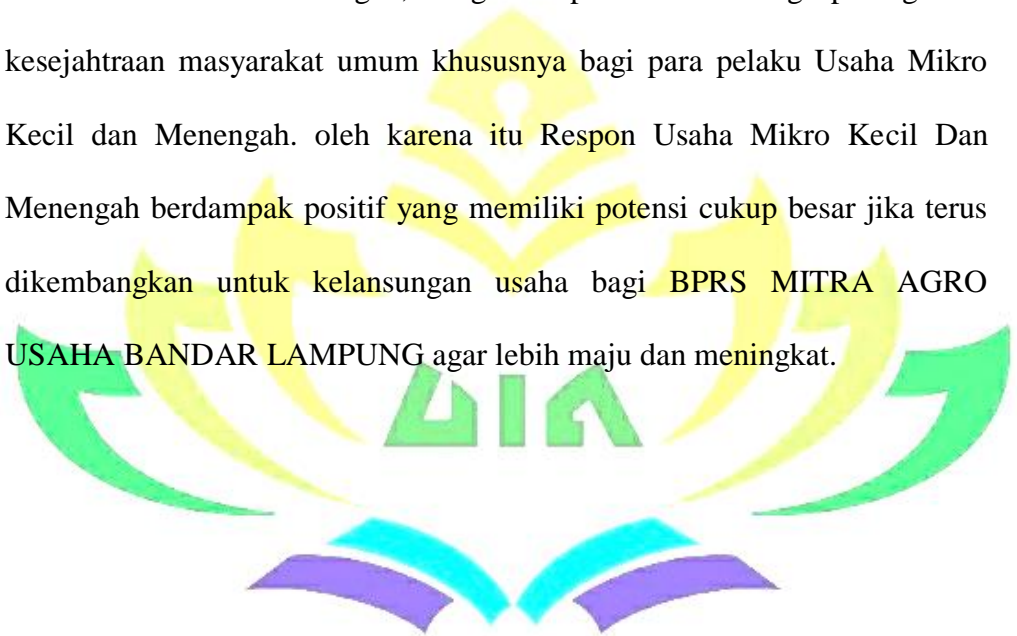
Jawaban Responden

NO	Tentang Minat Bapak/IBU	PUAS	TIDAK PUAS
1	Apakah anda puas dengan pelayanan yang ada di BPRS MAU ?	32	-
2	Apakah anda puas dengan produk pembiayaan BPRS MAU ?	32	-
3	Apakah anda puas dengan lokasi BPRS MAU ?	30	2

- 1) Apakah anda puas dengan pelayanan yang ada di BPRS MAU ? Dari 32 responden sebanyak 32 responden menjawab PUAS dengan pelayanan yang diberikan oleh BPRS MAU sebesar 100%.
- 2) Apakah anda puas dengan produk pembiayaan BPRS MAU ? Dari 32 responden sebanyak 32 responden menjawab PUAS dari pembiayaan yang dilakukan sebesar 100%.
- 3) Apakah anda puas dengan lokasi BPRS MAU ? Dari 32 responden sebanyak 30 responden atau sebesar 93.75% menjawab PUAS dengan lokasi dari BPRS MAU dikarenakan dalam melakukan pembayaran akan ada pegawai BPRS MAU yang datang mengambilnya, sedang kan 2 nasabah atau sebesar 6.25% yang lain mengatakan TIDAK PUAS dengan lokasi dikarenakan sedikit agak jauh dari lokasi tempat usaha mereka,

jadi terkadang jarang ada pegawai yang datang untuk mengambil pembayaran, jadi harus datang sendiri ke BPRS MAU.

Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar nasabah UMKM dapat dikatakan memiliki respon dan minat yang tinggi. Semua penjabaran responden diatas menjelaskan bahwa Respon Usaha Mikro Kecil Dan Menengah, sangat berpotensi baik bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat umum khususnya bagi para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah. oleh karena itu Respon Usaha Mikro Kecil Dan Menengah berdampak positif yang memiliki potensi cukup besar jika terus dikembangkan untuk kelangsungan usaha bagi BPRS MITRA AGRO USAHA BANDAR LAMPUNG agar lebih maju dan meningkat.



BAB IV

ANALISIS DATA

G. Karakteristik Nasabah UMKM

Beberapa karakteristik yang mempengaruhi pemberian pembiayaan bagi nasabah UMKM di BPRS adalah karakteristik yang berkenaan dengan karakter (akhlak) nasabah, kemampuan manajerial nasabah dan jaminan yang diberikan nasabah untuk memperoleh pembiayaan, yang dapat diketahui berdasarkan pemaparan dari bagian marketing yang mengatakan bahwa:

Bagi semua nasabah yang mengajukan pembiayaan secara keseluruhan, syarat yang harus dipenuhi sama. Pembiayaan tersebut termasuk pembiayaan yang diajukan oleh para pemilik UMKM untuk modal usahanya. Syarat pembiayaan yang paling utama adalah syarat *bankable*. Jika para calon nasabah pembiayaan tidak memenuhi syarat tersebut, maka mereka belum berhak mengajukan pembiayaan di BPRS.

Bankable merupakan syarat penilaian pembiayaan yang sering dilakukan oleh pihak perbankan syariah yaitu dengan analisis 5 C. Syarat pemberian pembiayaan kepada nasabah dengan analisis 5 C, pembiayaan dapat dijelaskan sebagai berikut:

Pertama adalah character yang berarti akhlak atau watak calon nasabah yang merupakan bagian terpenting dari analisis pembiayaan. Karakter yang baik akan meminimalkan kerugian bahkan memberikan keuntungan bank (yang dimaksud BSM) dan karakter yang tidak baik akan menimbulkan kerugian

yang sangat besar bagi bank. Karakter nasabah yang dimaksud antara lain dilihat dari segi: kejujuran, tanggung jawab dan dapat dipercaya.

Dari segi kejujuran BPRS menilai dari segi wawancara dengan nasabah dan dari hasil formulir yang telah diisi oleh calon nasabah. Selain itu, nasabah juga harus dipastikan memiliki rasa tanggung jawab. Sikap dalam bertanggung jawab merupakan sikap yang berpengaruh terhadap penilaian karakter nasabah, karena yang dimaksud nasabah bertanggung jawab ialah perwujudan kesadaran akan kewajiban nasabah. Begitu pula dengan sikap dapat dipercaya merupakan perkataan nasabah yang dapat ia dipenuhi. Sangat penting bagi bank memastikan nasabah dapat dipercaya karena kepercayaan juga dapat dikatakan modal non materi dalam pembiayaan.

Kedua adalah kemampuan manajerial, kemampuan manajerial ini dapat dilihat dari laporan usaha calon nasabah. Berdasarkan laporan tersebut, bank dapat mengetahui dan menilai bagaimana kemampuan manajerial yang dimiliki oleh para calon nasabah dalam melakukan kewajiban-kewajibannya. Selain data dari laporan usaha calon nasabah BPRS juga dapat menilai kemampuan manajerial dari data penjualan, data pembelian, data persediaan, data piutang, data pengeluaran dan data dari Bank Indonesia yang berkenaan dengan kemampuan manajerial dalam membayar kewajibannya di bank.

Ketiga adalah modal, calon nasabah pembiayaan harus mampu mengatur dan mengelola keuangannya dengan baik. Seorang pengusaha harus dapat menyisihkan uangnya dengan baik dan sebagian keuntungan yang mereka peroleh dapat digunakan sebagai modal dalam meningkatkan usahanya dimasa

yang akan datang. Apabila calon nasabah tidak mampu mengatur keuangannya dengan baik maka dapat di khawatirkan usaha itu akan mengalami kerugian. Modal yang digunakan harus milik calon nasabah sendiri, sebab jika modal itu tidak milik nasabah sendiri dikhawatirkan suatu saat dapat menyebabkan kerawanan dalam pembiayaan.

Keempat adalah jaminan atau agunan atas pembiayaan yang mereka ajukan. Jaminan pembiayaan ialah jaminan yang didasarkan atas kepercayaan bank terhadap karakter, kemampuan nasabah pembiayaan dalam melunasi pembiayaannya dengan dana yang berasal dari hasil usaha yang dibiayai oleh faktor jaminan atau agunan. Jaminan atau agunan atas pembiayaan dapat berupa tanah, surat-surat berharga seperti akta tanah, BPKB ataupun surat berharga kepemilikan yang lain. Jaminan yang diberikan oleh nasabah adalah jaminan yang mempunyai nilai legalitasnya baik, likuiditasnya sehingga nilai dari jaminan tersebut dapat mengcover plafon yang diberikan oleh bank. Jaminan atau agunan digunakan sebagai pengganti pelunasan apabila nasabah sudah tidak lagi mampu membayar atas pembiayaannya dan apabila nasabah melakukan tindakan wanprestasi. Lain halnya dengan nasabah yang sebelumnya sudah menjadi nasabah pembiayaan di BPRS. Nasabah lama yang berulang-ulang mengajukan pembiayaan di BPRS mendapatkan perlakuan khusus.

Adapun karakteristik yang kelima pembiayaan yang lain yaitu kondisi ekonomi, kondisi ekonomi dapat dikatakan sebagai kondisi yang ada di sekitar nasabah seperti kondisi perkembangan usaha, kondisi keuangan

perusahaan nasabah bahkan pada prospek usaha nasabah yang berujung pada tingkat daya saing perusahaan.pada prospek usaha nasabah yang berujung pada tingkat daya saing perusahaan. Karakteristik ini tidak menjadi karakteristik yang dominan bagi BPRS dalam menganalisis pembiayaan untuk usaha UMKM.

Disini dapat disimpulkan bahwa timbul adanya kepercayaan antara pihak bank dengan nasabah, sehingga analisis terhadap karakteristik seperti karakter (watak) nasabah, kemampuan manajerial nasabah dan jaminan dapat diminimalisir. Nasabah pembiayaan yang mengajukan pembiayaan di BPRS ialah nasabah yang dapat dikatakan sebagai pemilik lahan dengan menunjukkan surat izin usaha atau NPWP atas usahanya tersebut. BPRS tidak memberikan pembiayaan bagi UMKM yang belum mempunyai lahan sendiri. Dalam keputusan hanya memberikan pembiayaan kepada calon nasabah yang mempunyai lahan, tentunya bank tidak menginginkan suatu saat kedepannya terjadi sesuatu hal yang tidak diinginkannya dan menyebabkan pembiayaan bermasalah. Seseorang yang menjadi nasabah pembiayaan mayoritas mempunyai pekerjaan, karena dengan fokus dengan usahanya nasabah pembiayaan sudah memperoleh banyak pengalaman dari usaha yang mereka kelola sebelumnya, sehingga mereka dapat mengelola usahanya dengan baik. Dari pengalaman yang diperolehnya, mereka dapat mengelola usaha kedepannya. Seberapa lama pengalaman yang mereka peroleh, mereka bisa membuat strategi untuk lebih meningkatkan usahanya. Nasabah yang dapat

mengajukan pembiayaan di BPRS adalah semua UMKM dengan kriteria persyaratan di atas.

Produk pembiayaan di BPRS dialokasikan pada salah satu sektor ekonomi yaitu sektor UMKM. Sektor ini menjadi tempat untuk mengembangkan usaha di BPRS, karena sektor ini sangat memungkinkan dan membutuhkan modal lebih untuk perputaran usahanya.

Selain itu juga bahwa jumlah pendanaan yang diberikan kepada nasabah pembiayaan yang mengajukan pembiayaan ini berkesar antara 2 juta sampai dengan 500 juta rupiah. Dalam memberikan dana pembiayaan, BPRS akan menilai rincian keuangan calon nasabah pembiayaan dahulu, karena dari rincian keuangan tersebut dapat diketahui berapa kebutuhan nasabah pembiayaan tersebut.

BPRS mengaplikasikan produk pembiayaan sebagai pemilik dana yang memberikan dananya kepada nasabah pembiayaan untuk usaha yang dikelolanya. Akad yang dipakai ada dua yaitu *Murabahah* (jual beli) dan Multi jasa, dari dua akad tersebut disesuaikan dengan tujuan dari nasabah tersebut. Akad *Murabahah* (jual beli) yang digunakan dalam akad pembiayaan ini adalah dengan penambahan margin dengan kesepakatan antara bank dan nasabah. Keuntungan yang dihasilkan dari pembiayaan tersebut berdasarkan kesepakatan yang telah disetujui di awal antara nasabah pembiayaan dan pihak BPRS, seperti yang tertuang dalam lembar syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan umum pembiayaan di BPRS. Keuntungan yang diterima bank

tergantung pada jumlah kesepakatan antara nasabah pembiayaan dan BPRS pada waktu akad terjadi.

H. Analisis Respon UMKM Terhadap Minat Bertraksaksi di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

Ketika melihat persepsi dan sikap UMKM di Pasar Tugu banyak UMKM yang menjadi nasabah lembaga keuangan yang ada di sekitaran Pasar Tugu. Seperti yang telah dijelaskan oleh beberapa pemilik UMKM yang diwawancarai bahwa UMKM banyak yang mengajukan pembiayaan di lembaga keuangan untuk modal usahanya. Pemilik UMKM di Pasar tugu banyak yang menggunakan jasa pembiayaan dari bank lain untuk modal usahanya. Mereka tidak keberatan atas bunga dan syarat-syarat yang ditentukan oleh bank, karena bagi mereka bunga dijadikan sebagai keuntungan bank yang telah membantu mereka dalam mendanai usaha mereka. Pemilik UMKM di Pasar Tugu sedikit yang menggunakan jasa dari lembaga perorangan (pembiayaan tidak formal) karena mereka tahu bahwa pembayaran bunganya sangat tinggi. Maka dari itu Pemilik UMKM banyak yang menggunakan pembiayaan dari lembaga keuangan formal.

Dari beberapa pemilik UMKM di Pasar Tugu mengatakan bahwa keuntungan yang diperoleh bank dalam mendanai nasabah pembiayaan wajar wajar saja. Sama seperti yang diungkapkan oleh Pemilik UMKM lainnya bahwa mereka juga tidak keberatan dengan adanya sistem bagi hasil dan syarat-syarat yang menjadi ketentuan di bank syariah, asal syarat-syarat tersebut tidak memberatkan bagi Pemilik UMKM. Pemilik UMKM di Pasar Tugu

sudah mengenal banyak bank, hal itu dikarenakan banyak dari beberapa bank yang ada di sekitar Pasar Tugu melakukan sosialisasi dengan menawarkan produk beserta manfaat dari produk tersebut. Sosialisasi tersebut diterima dengan ramah oleh masyarakat khususnya di Pasar Tugu.⁶⁴

Menurut Hasan Basri selaku pemilik UMKM yang sudah mengetahui pembiayaan dan pemilik UMKM yang belum mengetahui tentang pembiayaan jelas berbeda. Hal ini dikarenakan banyak dari pemilik UMKM yang belum mengetahui adanya perbankan syariah. Tentunya mereka juga belum mengetahui tentang keberadaan pembiayaan dan produk-produk lainnya.⁶⁵

Persepsi pemilik UMKM yang sudah mengetahui tentang adanya produk pembiayaan di BPRS sangatlah bagus. Menurut mbak Gita karyawan BPRS bahwa pemilik UMKM yang mengetahui pembiayaan tentunya mereka sudah mengerti manfaat dari pembiayaan tersebut, begitupun manfaat produk-produk yang ada di BPRS lainnya. Bagi mereka produk-produk tersebut sangat menguntungkan untuk biaya yang akan mereka gunakan nantinya.⁶⁶ Sikap yang dimiliki nasabah pemilik UMKM pembiayaan dengan sikap yang dimiliki pemilik UMKM yang belum mengetahui pembiayaan jelas berbeda, pemilik UMKM atau nasabah pemilik UMKM yang sudah mengetahui tentang aplikasi dan prosedur pembiayaan mereka sangat senang. Hal ini dapat diukur dari minatnya dalam mengajukan pembiayaan secara berulang-ulang. Pemilik UMKM yang belum mengetahui pembiayaan di BPRS sikapnya biasa saja bahkan belum tahu. Seperti yang dikatakan oleh Sanusi salah satu

⁶⁴ Hasan Basri, Ahmad Khatib, Nonicewati, *wawancara*, 31 Januari 2018

⁶⁵ Hasan Basri, *wawancara*, 31 Januari 2018

⁶⁶ Gita, *Wawancara*, Bandar Lampung, 05 februari 2018

pemilik UMKM di Pasar Tugu bahwa sikap yang ia miliki biasa saja karena menurutnya bank syariah dengan bank konvensional sama saja.⁶⁷

Mereka mengira bagi hasil yang diminta oleh pihak bank sangat tinggi, prosedurnya sulit. Sri Kasiani, Rofikoh, Nunuk Yulianti, mereka adalah pemilik UMKM di Pasar Tugu juga mempunyai harapan untuk perbankan syariah. Harapan tersebut nantinya akan mempengaruhi perkembangan dari perbankan syariah, seperti meningkatkan sosialisasinya agar pemilik UMKM di Pasar Tugu banyak yang mengetahui dan dapat bekerjasama dengan bank syariah.⁶⁸ Ada pula keinginan dari Bapak Zulkarnain pemilik usaha pakaian terhadap perbankan syariah agar bisa menjadi pilihan bagi pemilik UMKM adalah menjadi lembaga keuangan yang prosedur pembiayaannya tidak sulit.⁶⁹

Upaya Yang Sudah Dilakukan Bank Untuk Meningkatkan Respon UMKM terhadap minat bertransaksi BPRS Mitra Agro Usaha.

1. Bentuk sosialisasi yang dilakukan bank Sosialisasi yang sudah dilakukan oleh BPRS dalam memberikan informasi kepada masyarakat sudah baik, namun sosialisasi yang dilakukan di Pasar Tugu masih minim. Hal tersebut diketahui ketika dalam melakukan penelitian, pemilik UMKM di Pasar Tugu yang mengetahui bank syariah masih kecil. Bentuk sosialisasi yang dilakukan bank seperti:
 - a. Sosialisasi yang bertujuan menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik perhatian calon nasabah baru.

⁶⁷ Sanusi, wawancara, 31 Januari 2018

⁶⁸ Sri Kasiani, Rofikoh, Nunuk Yulianti,, wawancara, 31 Januari 2018

⁶⁹ Zulkarnain, wawancara, 31 Januari 2018

- b. Membuat iklan tentang produk-produk yang dimiliki bank seperti membuat brosur, surat kabar dan majalah, papan reklame dan media lainnya.
 - c. Promosi penjualan yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah.
 - d. Penjualan pribadi yang biasanya digunakan oleh para pejabat bank ketika bersosialisasi. Dalam penjualan pribadi ini pegawai bank dapat bertemu langsung dengan nasabah dan calon nasabah.
 - e. Publisitas yang bertujuan untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti grebek pasar, pameran, *sponsorship* kegiatan serta penggalangan dana untuk acara amal.
2. Strategi yang digunakan BPRS untuk Mendorong UMKM agar Menggunakan Produk Pembiayaan.

Strategi yang digunakan BPRS agar dapat mendorong pemilik UMKM menggunakan pembiayaan ialah dengan mengukur karakteristik UMKM di daerah-daerah dengan kriteria syarat yang ditentukan dalam pembiayaan yang ada. Dengan karakteristik tersebut, maka BPRS dapat lebih meningkatkan sosialisasi dan bekerjasama antara pihak-pihak yang terkait dalam prosedur pembiayaan.

Salah satu senjata paling ampuh untuk menarik perhatian nasabah adalah dengan melakukan promosi/sosialisasi seperti yang sering dilakukan adalah grebek pasar. Promosi merupakan menginformasikan segala jenis

produk yang ditawarkan dan berusaha menarik perhatian calon nasabah baru.

Strategi yang digunakan BPRS agar dapat mendorong pemilik UMKM menggunakan pembiayaan ialah melakukan promosi dan mengukur karakteristik UMKM dengan syarat Kriteria yang telah ditentukan oleh BPRS dalam pembiayaan. Setiap bank harus mampu berkomunikasi dengan nasabah dan tidak melepaskan diri dari peran sebagai komunikator. Komunikator diharapkan dapat merangsang dan menciptakan suatu pesan yang mampu menyita perhatian masyarakat. Begitu pula dengan adanya pengetahuan tentang karakteristik tersebut, BPRS dapat lebih meningkatkan sosialisasinya kepada para pemilik UMKM di masyarakat khususnya di Pasar Tugu dan meningkatkan kerjasama antara pihak bank dengan beberapa koperasi dan perusahaan yang terkait dalam pembiayaan. Atas sosialisasi dan kerjasama tersebut para pemilik UMKM banyak yang berminat dalam pembiayaan di BPRS. Teori yang diaplikasikan oleh BSM dalam menarik minat UMKM selaras dengan hasil penelitian lapangan. Dengan mengetahui apa yang terjadi di lapangan maka pihak bank dapat lebih mudah dalam memberikan strategi yang akan digunakannya dalam menarik minat pemilik UMKM.

BAB V

PENUTUP

C. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka dapat dirumuskan kesimpulan, Bahwa Pemilik UMKM di Pasar Tugu yang sudah mengetahui adanya pembiayaan untuk UMKM dan sudah melakukan transaksi di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, serta telah menjadi nasabah produk pembiayaan di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, respon yang telah mereka berikan sangatlah baik, karena dari hasil yang mereka peroleh setelah adanya pembiayaan sangat memberikan manfaat positif bagi mereka. Ditunjukkan dengan minat yang dimiliki oleh nasabah UMKM dari adanya transaksi pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah UMKM secara berulang-ulang. Mereka percaya, sebab apa yang dihasilkan dari usahanya selama ini sangat menguntungkan bagi nasabah, dan memberikan dampak positif bagi keberlangsungan usaha mereka dengan adanya tambahan modal usaha.

D. Saran

Dengan selesainya penulisan skripsi ini, dapatlah kiranya penulis memberikan saran:

1. Perbankan syariah lebih meningkatkan sosialisasi, promosi dan informasi kepada masyarakat umum dan khususnya kepada pemilik UMKM, agar mereka lebih mengenal tentang produk pembiayaan untuk UMKM dan produk-produk yang dikelolanya.
2. Hendaknya pemerintah dapat mendorong Bank Syariah untuk meningkatkan penyaluran pembiayaan pada sektor ekonomi yang dalam hal ini adalah UMKM. Sesuai dengan prinsip syariah yang menyalurkan pembiayaan dalam sektor riil.
3. UMKM sebagai pengguna pembiayaan sebaiknya lebih aktif dalam mencari informasi mengenai pembiayaan pada Bank Syariah dan cara mengakses pembiayaan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, Abu. *Psikologi Umum*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003.
- Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan*. Cetakan Pertama, Zikrul Hakim, Jakarta, 2008.
- Al Arif, Nur Rianto. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung : Alfabeta, 2010.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007.
- Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian* Yogyakarta: Pustaka Belajar, Cetakan VIII, 2007.
- Departemen Agama Republik Indonesia. *al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2010.
- Hilal, Syamsul, *Tafsir Ayat Ekonomi*.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Perenada Media Group, 2011.
- Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*. Yogyakarta: GRAHA ILMU, 2005.
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Cetakan Pertama, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2014.
- Nugroho, J.Setiadi. *Perilaku Konsumen : konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Jakarta: Prenada Media, 2003.
- Olson. *Perilaku konsumen dan strategi pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2000
- Panjaitan, Hotman. *Analisis Respon Konsumen Melalui Sistem Teknologi Informasi, Kualitas layanan dan Citra Perguruan Tinggi di Jawa Timur*. Surabaya: PT REVKA PETRA MEDIA, 2012.
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, 2002.
- Remy Sjahdeini, Sultan. *Perbankan syari'ah Produk-Produk dan Aspek Hukumnya*, Jakarta: Kencana Prenadia Group. 2014.
- Saiman, Leonardus. *Kewirausahaan*. Jakarta : Salemba Empat, 2009.

Saleh, Abd. Rohman. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: PT Prenada Media, 2004.

Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2010.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2008.

Suryani, Tatik. *Perilaku Konsumen : Implikasi pada Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.

Sukarno Wibowo, Dedi Supriadi, *Ekonomi Mikro Islam*. Bandung: PUSTAKA SETIA, 2013.

Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan syariah*. Cetakan Kedua, Kencana, Jakarta, 2010.

Tambunan, Tulus T.H. *UMKM di Indonesia*. Bogor:Ghalia Indonesia, 2009.

Tanjung dan Perwataatmadja. *Bank Syariah, Teori, Praktik dan Peranannya*. Jakarta: PT Senayan Abadi, 2007

Walgito, Bimo. *Psikologi Sosial*. Yogyakarta: Andi, 2009.

Winkel, *Psikologi Pendidikan dan Evaluasi Belajar*. Yogyakarta: Media Abadi, 2004.

Veithal R dan Arviyan Arifin. *Islamic Banking*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010.

Dewi Anggraini, Syahrir Hakim Nasution, *Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bagi pengembangan UMKM Di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI)*(*Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Vol. 1, No. 3, Februari 2013*)

Halim Alamsyah, “Perkembangan dan Prospek Perbankan Syariah Indonesia : Tantangan dalam Menyongsong MEA 2015” <http://www.bi.go.id/id/ruang-media/pidato-dewan-gubernur/Documents/6bf00812e40b4d0cb140ea80239c4966PerkembanganProspekPerbankanSyariahIndonesiaMEA201.pdf>.

L Anggraeni, Herdiana P, Salahuddin EA, Ranti W, Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha : Kasus BMT Tadbiirul Ummah, Kabupaten Bogor (*Jurnal al-muzara'ah, Vol. 1 No. 1, 2013*)

Lidia Mulia Setiawan. Perkembangan perbankan syariah di Indonesia
(<http://lydiasetiawan.wordpress.com/2013/11/26/perkembangan-perbankan-syariah-di-indonesia/>)

Tiar Ramon. Perbankan Syariah Indonesia ditinjau dari Filsafat Islam
(<http://tiarramon.wordpress.com/2013/05/14/perbankan-syariah-indonesia-ditinjau-dari-filsafat-hukum-islam-oleh-tiar-ramon>)



Deskripsi jawaban responden sebelum mengalami pengolahan data, penulis akan menyampaikan hasil distribusi jawaban responden berdasarkan pembagiannya: Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, Pembiayaan, Respon dan Minat.

4. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Pada bagian BPRS terdapat 3 pertanyaan untuk 23 responden nasabah pembiayaan UMKM dengan jawaban YA atau TIDAK diantaranya:

Tabel 3.2

Jawaban Responden

	PERTANYAAN	Jawaban Ya/ Tidak	
	Tentang BPRS Mitra Agro Usaha		
	Apakah BPRS MAU menjalankan simpanan dan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil ?		
	Apakah BPRS MAU menerima dana tabungan ?		
	Apakah BPRS MAU memberikan pembiayaan kepada nasabah ?		

4) Apakah BPRS MAU menjalankan simpanan dan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil ? Dari 23 responden sebanyak 22 menjawab YA

atau sebesar 97.72% dan 1 responden menjawab TIDAK atau sebesar 2.28%.

5) Apakah BPRS MAU menerima dana tabungan ? Dari 23 responden semua menjawab YA atau sebesar 100%

6) Apakah BPRS MAU memberikan pembiayaan kepada nasabah ? Dari 23 responden semua menjawab YA atau sebesar 100%

Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar nasabah pembiayaan mengetahui tentang BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

5. Pembiayaan

Pada bagian Pembiayaan terdapat 4 pertanyaan untuk 23 responden nasabah pembiayaan UMKM dengan jawaban YA atau TIDAK diantaranya:

Tabel 3.3
Jawaban Responden

No	Tentang BPRS	YA	TIDAK
1	Apakah anda menggunakan produk pembiayaan murabahah umum ?		
2	Apakah anda menggunakan pembiayaan yang diberikan BPRS MAU sebagai modal usaha ?		
3	Apakah anda membayar angsuran pokok dan margin yang telah disepakati ?		

4	Apakah omset usaha anda meningkat setelah mendapatkan pembiayaan dari BPRS MAU ?		
---	--	--	--

5) Apakah anda menggunakan produk pembiayaan murabahah umum ?

Dari 23 responden sebanyak 23 responden menjawab Ya atau sebesar 100%.

6) Apakah anda menggunakan pembiayaan yang diberikan BPRS MAU

sebagai modal usaha ? Dari 23 responden sebanyak 23 responden menjawab YA atau sebesar 100%.

7) Apakah anda membayar angsuran pokok dan margin yang telah

disepakati ? Dari 23 responden sebanyak 23 responden menjawab YA atau sebesar 100%

8) Apakah omset usaha anda meningkat setelah mendapatkan pembiayaan

dari BPRS MAU ? Dari 23 responden sebanyak 21 responden menjawab YA atau sebesar 95.45% dan 2 responden menjawab

TIDAK atau sebesar 4.65%. Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara

dengan bapak Tri Wahyudi sebagai pedagang sayuran dan bapak

Hasan Basri sebagai pedagang pakaian yang ada di Pasar Tugu, Bapak

Tri Wahyudi menggunakan modal pembiayaan dari BPRS MAU untuk

membuka lapak sayuran untuk isterinya. Bapak Tri Wahyudi

menjelaskan semulanya omset perhari berkisaran hanya Rp 500.000,

Setelah mendapatkan tambahan modal dari BPRS MAU omset Tri

Wahyudi dan isterinya perhari bertambah hingga Rp 1.000.000,. Bapak

Hasan Basri menerangkan bahwa omset perbulan bapak Hasan Basri sebelum mendapat pembiayaan dari BPRS MAU sekitar Rp 10.000.000., setelah mendapat tambahan modal pembiayaan dari BPRS MAU omset bapak Hasan Basri naik perbulan mencapai Rp 25.000.000., Bapak Hasan Basri menjelaskan kegunaan modal yang dia pinjam dari BPRS MAU untuk menambah stok barang pakaian sehingga bisa memenuhi kebutuhan pasar serta trend barang yang sedang banyak dicari. Bapak Hasan Basri menambahkan pada saat belanja untuk stok pakaian akan lebih murah karna membeli dengan porsi yang banyak sehingga harga lebih murah.

Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan produk pembiayaan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan dan tujuan nasabah.

6. Respon Nasabah UMKM

Pada bagian kesejahteraan terdapat 3 pertanyaan untuk 44 responden nasabah pembiayaan UMKM dengan jawaban YA atau TIDAK diantaranya:

Tabel 3.4

Jawaban Responden

NO	Tentang Respon Bapak/IBU	POSITIF	NEGATIF
1	Bagaimana penilaian anda terhadap BPRS MAU ?		
2	Bagaimana tanggapan anda anda terhadap BPRS MAU ?		

3	Apakah dampak pembiayaan yang anda lakukan di BPRS MAU ?		
---	--	--	--

4) Bagaimana penilaian anda terhadap BPRS MAU ? Dari 23 responden sebanyak 42 responden menjawab YA atau sebesar 95.45% dan 2 responden menjawab TIDAK atau sebesar 4.65%.

5) Bagaimana tanggapan anda anda terhadap BPRS MAU ? Dari 44 responden sebanyak 43 responden menjawab YA atau sebesar 97.72% dan 1 responden menjawab TIDAK atau sebesar 2.28%.

6) Apakah dampak pembiayaan yang anda lakukan di BPRS MAU ? Dari 44 responden sebanyak 19 responden menjawab YA atau sebesar 43.18% dan 25 responden menjawab TIDAK atau sebesar 56.82%.

Tabel 3.5

Jawaban Responden

NO	Tentang Minat Bapak/IBU	PUAS	TIDAK PUAS
1	Bagaimana pelayanan BPRS MAU ?		
2	Apakah anda puas dengan produk pembiayaan BPRS MAU ?		

Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar nasabah pembiayaan murabahah umum dapat dikatakan memiliki respon dan minat yang tinggi. Semua penjabaran responden diatas menjelaskan

bahwa Respon Usaha Mikro Kecil Dan Menengah, sangat berpotensi baik bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat umum khususnya bagi para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah. oleh karena itu Respon Usaha Mikro Kecil Dan Menengah berdampak positif yang memiliki potensi cukup besar jika terus dikembangkan untuk kelangsungan usaha bagi BPRS MITRA AGRO USAHA BANDAR LAMPUNG agar lebih maju dan meningkat.



KUESIONER

Assalamua'laikum wr...wb...

Dengan Hormat

Saya yang beridentitas dibawah ini memohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi seluruh pertanyaan kuesioner.

Nama : Ade Andika Saputra

NPM : 1351020059

Jurusan : Perbankan Syariah, UIN Raden Intan Lampung

Tujuan kuesioner ini sebagai alat pengumpulan data untuk mengetahui respon UMKM terhadap Perbankan Syariah yang dalam hal ini adalah BPRS MAU Bandar Lampung.

Demi tercapainya tujuan penelitian ini, maka peneliti memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/I untuk membantu mengisi daftar pertanyaan yang telah disediakan, peneliti mohon maaf apabila ada pertanyaan yang tidak berkenan di hati Bapak/Ibu/Saudara/I.

Identitas Diri Bapak/Ibu/Saudara/I Responden :

Nama :

Umur :

Pendidikan :

Jenis Kelamin :

Alamat :

Jenis Usaha :

Jenis Pembiayaan : Pembiayaan Murabahah Kolektif

Pembiayaan Murabahah Umum

Multijasa

Pendapatan Perbulan : Rp. 500.000,- Rp. 1.500.000

Rp. 1.500.000,- Rp. 2.500.000

Rp. 2.500.000,- Rp. 3.500.000

Rp. 3.500.000, ke atas

Distribusi daftar pertanyaan responden berdasarkan pembagiannya:

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, Pembiayaan, Respon dan Minat.

	PERTANYAAN	Jawa ban Ya/Ti dak

	Tentang BPRS Mitra Agro Usaha		
	Apakah BPRS MAU menjalankan simpanan dan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil ?		
	Apakah BPRS MAU menerima dana tabungan ?		
	Apakah BPRS MAU memberikan pembiayaan kepada nasabah ?		

No	Tentang BPRS	YA	TIDAK
1	Apakah anda menggunakan produk pembiayaan murabahah umum ?		
2	Apakah anda menggunakan pembiayaan yang diberikan BPRS MAU sebagai modal usaha ?		
3	Apakah anda membayar angsuran pokok dan margin yang telah disepakati ?		
4	Apakah omset usaha anda meningkat setelah mendapatkan pembiayaan dari BPRS MAU ?		

NO	Tentang Respon Bapak/IBU	POSITIF	NEGATIF
1	Bagaimana penilaian anda terhadap BPRS MAU ?		

2	Bagaimana tanggapan anda anda terhadap BPRS MAU ?		
3	Apakah dampak pembiayaan yang anda lakukan di BPRS MAU ?		

NO	Tentang Minat Bapak/IBU	PUAS	TIDAK PUAS
1	Bagaimana pelayanan BPRS MAU ?		
2	Apakah anda puas dengan produk pembiayaan BPRS MAU ?		
3	Apakah anda puas dengan lokasi BPRS MAU ?		

PERTANYAAN WAWANCARA

1. Apakah BPRS Mitra Agro Usaha memberikan pembiayaan kepada UMKM ?

2. Akad apa saja yang digunakan dalam pembiayaan UMKM ?
3. Seperti apa respon nasabah pemilik UMKM terhadap pembiayaan yang ada ?
4. Bagaimana minat nasabah pemilik UMKM terhadap pembiayaan yang ada ?
5. Apakah ada dari pemilik UMKM yang setelah selesai pembiayaannya melakukan pembiayaan lagi ?
6. Apakah pemilik UMKM yang belum menjadi nasabah juga berminat untuk melakukan pembiayaan dari BPRS Mitra Agro Usaha ?
7. Bagaimana strategi promosi yang digunakan dalam memasarkan pembiayaan untuk UMKM ?
8. Apakah kelebihan produk yang dimiliki BPRS Mitra Agro Usaha dengan produk Perbankan lainnya ?
9. Kendala apa saja yang sering ditemui dalam melakukan pembiayaan kepada UMKM khususnya yang ada di Pasar Tugu ?

